

# GISAP:

ECONOMICS, JURISPRUDENCE AND MANAGEMENT

International Academy of Science and Higher Education  
London, United Kingdom  
International Scientific Analytical Project

№2 Liberal\* | September 2013



## Expert group:

Gabriella Zanatti (Argentina), Edson Carlos Ferreira (Brazil), Hanon Zelikovich Barabaner (Estonia), Mari Heikkinen (Finland), George Chiladze (Georgia), Beket Kazbekov (Kazakhstan), Natalia Asanova, Igor Groshev, Tatyana Korotkova, Innara Lyapina, Elena Petrukhina, Ruslan Puzikov, Lyudmila Romanovich, Elena Sibirskaia, Taimur Zulfugarzade (Russia), Andrey Ustenko (Ukraine)

## Dear readers!

They often say that management of people is always very difficult. And it seems to be the truth. Social management inevitably includes the subjugation of someone's will and control of his actions. At the same time we should note we are talking about an intelligent person with his own aspirations, preferences, character... Besides, generally management is directed to the one-time regulation of behavior of a significant number of people. The controversy is the integral component of any management process. It is often latent but very important part.

Economics is a system of social relations occurring in relation to material goods, capable to satisfy needs of the society and every particular person. The nature of people's needs is in the fact that everyone tries to protect himself from claims of competitors as much as possible. It is connected with the potentially limited volume of available economic resources. Thus, initially the system of human consumption has the antagonistic nature.

In this regard it is obvious that management of economics is the most resonant, ambiguous and conflict component of politics in national-state and international scale.

The law is an instrument of regulation of public relations, used by the political authorities to achieve the state goals. The law generally has an imperative nature and even in the conditions of the developed democracy it expresses the will of the dominating political power, its point of view concerning justice, expediency, necessity and admissibility of any social initiatives. For this reason the history of mankind is woven from the political competition!

Conflicts! All our life is full of antagonisms! How does the mankind even manage to survive, remain complete and find resources for progress in such conditions?! We suppose that the ineradicable conflict tension and its purposeful social suppression develop the required creative energy building our future. This is the paradoxical logic of social life realized within the difficult fabric of economic, legal and administrative mechanisms!

Thomas Morgan  
Head of the IASHE International Projects Department  
September 20, 2013



**GISAP: Economics, Jurisprudence and Management, №2 Liberal\* (September, 2013)**

Chief Editor – J.D., Prof., Acad. Pavlov V.V.

Copyright © 2013 IASHE

**ISSN 2053-6402**

**ISSN 2053-6410 (Online)**

Design: Yury Skoblikov, Helena Grigorieva, Alexander Stadnichenko

Published and printed by the International Academy of Science and Higher Education (IASHE), 1 Kings Avenue, London, N21 1PQ, United Kingdom.

Phone: +442032899949, e-mail: [office@gisap.eu](mailto:office@gisap.eu), [www: http://gisap.eu](http://gisap.eu)

- ! No part of this magazine, including text, illustrations or any other elements may be used or reproduced in any way without
- the permission of the publisher or/and the author of the appropriate article.

«\* - Liberal – the issue belongs to the initial stage of the journal foundation, based on scientifically reasonable but quite liberal editorial policy of selection of materials. The next stage of development of the journal («Professional») involves strict professional reviewing and admission of purely high-quality original scientific studies of authors from around the world».

## CONTENTS

<b>T. Zul'fugarzade</b> , <i>Plekhanov Russian University of Economics, Russia</i> SOURCES OF LEGAL SUPPORT OF NANOTECHNOLOGICAL RESEARCHES AND NANOINDUSTRY IN RUSSIA (1991-2010) . . . . .	3
<b>A. Dan'shin</b> , <i>Plekhanov Russian University of Economics, Russia</i> MERCHANTS' CORPORATE CODES AS THE MAIN SOURCE OF TRADE LAW IN TRADITIONAL CHINA. . . . .	8
<b>S. Lebedenko</b> , <i>Plekhanov Russian University of Economics, Russia</i> MORAL DAMAGE IN DISPOSITIONS OF THE SPECIAL PART OF THE CRIMINAL CODE OF THE RUSSIAN FEDERATION. . . . .	12
<b>L. Gerasimova</b> , <i>Financial University under the Government of the Russian Federation, Russia</i> METHODOLOGY OF THE RESERVE FORMING FOR THE UPCOMING VACATIONS OF WORKERS . . . . .	16
<b>V. Dolgova</b> , <i>Chelyabinsk State Pedagogical University, Russia</i> THEORETICAL PREREQUISITES OF FORMATION OF LEADERS' READINESS FOR INNOVATIVE WORK . . . . .	19
<b>E. Sibirskaya, I. Lyapina, O. Stroeve, E. Petrukhina</b> , <i>Orel State University, Russia</i> BASIS FOR PROJECTION OF THE INSTITUTIONAL SPHERE OF INNOVATIVE WORK IN THE REGION . . . . .	22
<b>V. Chernyak</b> , <i>National Mining University, Ukraine</i> MODERN MANAGER AS "HOMO SYSTEMICUS" . . . . .	26
<b>G. Kazbekov, L.N. Gumilyov</b> , <i>Eurasian National University, Kazakhstan</i> INCREASING THE EFFICIENCY OF SOCIAL INVESTMENTS THROUGH THE USE OF THE PORTFOLIO FINANCIAL ANALYSIS . . . . .	30
<b>H. Pylypenko, N. Lytvynenko</b> , <i>National Mining University, Ukraine</i> VALUE-BASED GROUNDS OF UKRAINIAN LIBERAL PERSPECTIVE . . . . .	34
<b>V. Ryubykh, T. Kozhevnikova, A. Sayapin</b> , <i>Tambov State University named after G.R. Derzhavin, Russia</i> INFLATION TARGETING AS A PRIORITY MEASURE OF INFLATION MANAGEMENT IN RUSSIA. . . . .	38
<b>E. Gorchakova</b> , <i>SE "Donetsk research and production center for standardization, metrology and certification", Ukraine</i> IMPROVEMENT OF THE STRUCTURAL ARCHITECTURE OF NATIONAL ECONOMICS . . . . .	43
<b>G. Erkayeva</b> , <i>Karshi State University, Uzbekistan</i> SCIENTIFIC AND METHODICAL APPROACHES TO FORMATION OF THE COMPREHENSIVE DEVELOPMENT STRATEGY OF THE SOUTHERN REGION OF UZBEKISTAN. . . . .	46

## CONTENTS

<b>Зульфугарзаде Т.Э.,</b> <i>Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Россия</i> ИСТОЧНИКИ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАНОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И НАНОПРОИЗВОДСТВ В РОССИИ (1991-2010 гг.) . . . . .	3
<b>Даньшин А.В.,</b> <i>Кемеровский институт (филиал) Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, Россия</i> КОРПОРАТИВНЫЕ КОДЕКСЫ КУПЕЧЕСТВА КАК ИСТОЧНИК ТОРГОВОГО ПРАВА ТРАДИЦИОННОГО КИТАЯ . . . . .	8
<b>Лебеденко С.А.,</b> <i>Кемеровский институт (филиал) Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, Россия</i> МОРАЛЬНЫЙ ВРЕД В ДИСПОЗИЦИЯХ ОСОБЕННОЙ ЧАСТИ УК РФ . . . . .	12
<b>Герасимова Л.Н.,</b> <i>Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Россия</i> МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗЕРВА ПОД ПРЕДСТОЯЩИЕ ОТПУСКА РАБОТНИКОВ . . . . .	16
<b>Долгова В.И.,</b> <i>Челябинский государственный педагогический университет, Россия</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ГОТОВНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ К ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ . . . . .	19
<b>Сибирская Е.В., Ляпина И.Р., Строева О.А., Петрухина Е.В.,</b> <i>Орловский государственный университет, Россия</i> ОСНОВЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА . . . . .	22
<b>Черняк В.И.,</b> <i>Национальный горный университет, Украина</i> СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖЕР КАК «ЧЕЛОВЕК-СИСТЕМНЫЙ» . . . . .	26
<b>Казбеков Г.К.,</b> <i>Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, Казахстан</i> ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОРТФЕЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА . . . . .	30
<b>Пилипенко А.Н., Литвиненко Н.И.,</b> <i>Национальный горный университет, Украина</i> ЦЕННОСТНЫЕ ОСНОВАНИЯ ЛИБЕРАЛЬНОЙ ПЕРСПЕКТИВЫ УКРАИНЫ . . . . .	34
<b>Рябых В.Н., Кожевникова Т.М., Саяпин А.В.,</b> <i>Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина, Россия</i> ИНФЛЯЦИОННОЕ ТАРГЕТИРОВАНИЕ КАК ПРИОРИТЕТНАЯ МЕРА УПРАВЛЕНИЯ ИНФЛЯЦИЕЙ В РОССИИ . . . . .	38
<b>Горчакова Е.Н.,</b> <i>ГП «Донецкий научно-производственный центр стандартизации, метрологии и сертификации», Украина</i> СОВЕРШЕНСТВОАНИЕ СТРУКТУРНОЙ АРХИТЕКТУРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ. . . . .	43
<b>Эркаева Г.П.,</b> <i>Каршинский государственный университет, Узбекистан</i> НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ЮЖНОГО РЕГИОНА УЗБЕКИСТАНА . . . . .	46



# SOURCES OF LEGAL SUPPORT OF NANOTECHNOLOGICAL RESEARCHES AND NANOINDUSTRY IN RUSSIA (1991-2010)

T. Zul'fugarzade, Candidate of Jurisprudence, Professor  
Plekhanov Russian University of Economics, Russia

The paper analyzes main historical stages of evolution of formation of basic priorities of the state innovative policy of the Russian Federation in the sphere of development of nanotech researches (1991-2010).

**Keywords:** law, science, history, evolution, policy, equipment, nanotechnologies, nano-researches, nanoproduction and distribution of nanomaterials, nanoindustry.

Conference participants, National championship  
in scientific analytics, Open European and Asian  
research analytics championship

# ИСТОЧНИКИ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАНОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И НАНОПРОИЗВОДСТВ В РОССИИ (1991-2010 гг.)

Зульфугарзаде Т.Э., кандидат юридических наук, профессор  
Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова, Россия

В работе исследуются основные исторические этапы эволюции формирования базовых приоритетов государственной инновационной политики Российской Федерации в сфере развития нанотехнологических исследований (1991-2010 гг.).

**Ключевые слова:** право, наука, история, эволюция, политика, техника, нанотехнологии, наноисследования, нанопроизводства и распространения наноматериалов, нанопродукция, nanoindustry.

Участники конференции, Национального первенства  
по научной аналитике, Открытого Европейско-Азиатского  
первенства по научной аналитике

Как отмечалось ранее<sup>1</sup>, первые попытки введения регулятивных основ инновационно-нанотехнологической деятельности в 1990-е годы предпринимались не только за рубежом, но и в Российской Федерации. По нашему мнению, наиболее значимой из них явились попытки выработки российской государственной политики в инновационной сфере, заложившие надежный «фундамент в основание здания» правового обеспечения нанотехнологических исследований, разработок и производств, а также создания в нашей стране nano-индустрии. Так, в частности, наиболее известным примером послужил законопроект № 99029071-2 «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике», редакция которого была принята Государственной Думой Российской Федерации (далее также – РФ) в первом чтении 16 июня 1999 г., но этот законопроект был снят с рассмотрения Государственной Думой РФ постановле-

нием от 21 июня 2001 г. № 1664-III ГД. По этому поводу в заключение Правительства РФ от 14 мая 1999 г. № 2179п-П<sup>2</sup> на проект федерального закона «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике» было отмечено, что целесообразна доработка законопроекта по ряду важных направлений, а в частности в уточнении роли и функций субъектов РФ в государственном регулировании и стимулировании регионально ориентированной инновационной деятельности в рамках единой государственной инновационной политики.

Еще одним историческим этапом регулирования инноваций и нанотехнологий явился многоциклический алгоритм определения правил и закрепления объемов финансирования указанных научных направлений. Та, в частности, Российское бюджетное законодательство в редакции 2006 года предоставило возможность государству осущест-

влять инвестирование (бюджетные инвестиции) в наиболее перспективные для отечественной экономики отрасли. Начиная с середины 2000-х годов в России наметилась тенденция к переводу отечественной экономики на путь инновационного развития. Существенное увеличение расходов Федерального бюджета на государственные инвестиции в 2006 г. позволило экспертам назвать бюджет 2006 г. «бюджетом развития»<sup>3</sup>. Инновационным отличием бюджета 2006 г. стало создание инвестиционного фонда в размере 69,7 млрд руб. (0,2% ВВП), средства которого были направлены на обеспечение механизмов господдержки крупных инфраструктурных проектов, например, в сфере строительства, развития транспортной отрасли и др.<sup>4</sup>

В соответствии с данными, приведенными в проекте программы развития в Российской Федерации работ в области нанотехнологий и наноматериалов до 2015 года<sup>5</sup>, развитие

1 См.: Зульфугарзаде Т.Э. Зарождение и развитие института правового регулирования нанотехнологий (Zul'fugarzade, Teymur, E. Origin and Development of Institute of Legal Regulation of Nanotechnologies) / XXVII Международная научно-практическая конференция «Экономико-правовые и управленческие методики преодоления социальных кризисов». 28 июня — 6 июля 2012 г. Международная академия наук и высшего образования (МАНВО; Лондон, Великобритания). «Economic and Legal Management Procedures of Overcoming the Social Crisis». Materials digest of the XXVII International Scientific and Practical Conference and the II stage of Championships in Research Analytics in economic sciences and management, juridical sciences. (London, June 28 — July 06, 2012). London: International Academy of Science and Higher Education (IASHE), 2012. — С. 202–204.

2 Заключение Правительства Российской Федерации от 14 мая 1999 г. № 2179п-П «На проект федерального закона «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике». — М.: СПС «Консультант Плюс», 2013.

3 Подробнее см.: Основные результаты и направления бюджетной политики в 2007 году и среднесрочной перспективе. Министерство финансов РФ. Москва, сентябрь 2006 г. / Зульфугарзаде Т.Э. Государственный капитализм и наукоемкая экономика / Материалы международной научно-практической интернет-конференции «Государственный капитализм в современной экономике». — М.: Факультет дистанционного обучения ГОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2011. — С. 44–51.

4 Общий объем государственных капитальных вложений на 2007 г. составил 508,4 млрд рублей, что в 1,6 раза больше чем в 2006 г.

5 Подробнее см.: Проект программы развития в Российской Федерации работ в области нанотехнологий и наноматериалов до 2015 года / Зульфугарзаде Т.Э. Экономические и правовые особенности науки о нанотехнологиях // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2010. № 10. — С. 8–9.

нанотехнологий в рассматриваемый в работе временной период было стимулировано разработкой полупроводниковых наноструктур, выращиваемых методами молекулярно-пучковой и металлоорганической эпитаксии, и созданием на их основе принципиально новых приборов и устройств электроники и оптоэлектроники, широко используемых сейчас в системах хранения, передачи и обработки информации, а также генной инженерии, материаловедении, (поверхностное упрочнение, фуллерены, катализаторы, мембраны).

Использование в нанотехнологии передовых научных результатов позволило отнести ее к высоким технологиям. Нанотехнология стала считаться следующим логическим шагом развития электроники и других наукоемких производств, вследствие чего отношения в сфере разработки и использования нанотехнологий регулируются международно-правовыми и национальными правовыми актами соответствующих государств, а на исследования в сфере нанотехнологий в США, странах Евросоюза, Китае, Японии, Южной Корее, России, в исследуемый исторический период начали выделяться весьма значительные ассигнования.

За минувшие более чем два десятилетия словосочетания «инновация», «инновационный продукт», «инновационная деятельность» получил свое юридическое закрепление в более чем 1800 нормативных правовых актах федерального уровня, включая Федеральные законы, Постановления Правительства Российской Федерации; нормативные правовые акты (постановления, инструкции и распоряжения), определяющие статус органов исполнительной власти в сфере инновационной деятельности, касающиеся локальных вопросов о порядке предоставления статистической информации.

В 2004 г. был разработан и утвержден Межгосударственный стандарт «Инновационная деятельность. Термины и определения».

В ряде субъектов Российской Федерации (Москва, Алтайский край, Свердловская область, Самарская область, Смоленская область, Тюменская область, Ямало-Ненецкий автономный округ) в соответствии с полномочиям органов государственной власти субъектов федерации в сфере научной и научно-технической деятельности приняты законы «Об инновационной деятельности».

Направления государственного регулирования и поддержки инновационной деятельности, изложенные в виде концепции в Основных направлениях политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года утвержденные Правительством Российской Федерации 5 августа 2005 г. № 2473п-П7 последовательно нашли свое отражение в федеральных и региональных нормативных актах.

Однако патернализм в поведении государственных и региональных институтов по отношению к субъектам инновационной деятельности практически начал блокировать реализацию положений Основных направлений. Проявились проблемы в функционировании новых форм хозяйственных обществ, специально предложенных для решения задач развития инновационной деятельности на уровне бюджетных научных и образовательных учреждений. Сомнительной явилась дальнейшая перспектива существования государственных корпораций, как формы развития инновационной деятельности.

Общемировые тенденции модернизации существующих и появление новейших методов решения стратегических задач в странах с интенсивно развивающейся экономикой, практически полный переход в Российской

Федерации к рыночным отношениям, нарастающие тенденции нестабильности на мировых и национальных рынках планеты, объективно предопределили необходимость выработки и практической реализации на основе зарубежного опыта современных отечественных методик обеспечения и регулирования перспективных научных, технических, инновационных разработок и технологий, в том числе, нанотехнологий, в наукоемких отраслях отечественной экономики.

Базовые положения, направленные на совершенствование государственной политики в рассматриваемой сфере, впоследствии получили надлежащее закрепление в Федеральных законах «О науке и государственной научно-технической политике»<sup>6</sup>, «О статусе наукограда Российской Федерации»<sup>7</sup> и других нормативных правовых актах<sup>8</sup>.

Так, например, упомянутый Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» регулирует отношения между субъектами научной и (или) научно-технической деятельности, органами государственной власти и потребителями научной и (или) научно-технической продукции (работ и услуг).

На законодательном уровне были определены полномочия федеральных органов власти и государственных органов власти субъектов Федерации по некоторым вопросам инновационной деятельности, установлен ряд налоговых и иных льгот для организаций и предприятий выполняющих научные исследования и разработки, а также осваивающих новую технику и новые технологии.

Федеральным законом «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»<sup>9</sup> закреплены общие финансово-экономические и правовые при-

6 Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (с изм. и доп.) // СЗ РФ. 1996. № 35. Ст. 4137.

7 Федеральный закон от 7 апреля 1999 г. № 70-ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации» (с изм. и доп.) // СЗ РФ. 1999. № 15. Ст. 1750.

8 См., напр.: федеральные законы от 21 февраля 1992 г. № 2395-1 «О недрах» (Российская газета. 1992. 5 мая); от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании» (СЗ РФ. 2002. № 52 (ч. I). Ст. 5140); от 19 июля 2007 г. № 195-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности» (СЗ РФ. 2007. № 31. Ст. 3991) и др.

9 Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп.) // Российская газета. 2005. 28 июля.

нции разработки и осуществления федеральных, региональных и муниципальных программ, в том числе и программ по реализации научно-технических разработок.

В этой связи полагаем важным отметить, в частности, федеральные законы «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом»<sup>10</sup>, предусматривающий развитие инновационных технологий ядерного оружейного комплекса России, а также «О Российской корпорации нанотехнологий»<sup>11</sup>, которая в настоящее время преобразована в открыто акционерное общество, закреплявший, в том числе, принципы реализации таких специфических видов инновационных технологий, как нанотехнологии. Регулирование отдельных вопросов инновационной деятельности на федеральном уровне осуществляется также указами Президента Российской Федерации<sup>12</sup>, постановлениями Правительства Российской Федерации<sup>13</sup>, действующими постановлениями и распоряжениями Верховного Совета Российской Федерации<sup>14</sup>. В соответствии с вышеперечисленными правовыми документами были изданы и введены в силу, на региональном уровне, нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации, на местном – муниципальные правовые акты.

В частности, основными принципами отечественной инновационной деятельности являются: повышение качества жизни населения; признание приоритетного значения инновационной деятельности для развития производства продукции; обеспечение экологической безопасности; концентрация ресурсов на освоении и распространении базисных инноваций; рациональное и сбалансированное

развитие техники и технологий, применяемых в производственных, научных, социально-экономических целях, в интересах обороны и безопасности Российской Федерации; развитие и внедрение новейших технологий, в том числе, нанотехнологий и нанопроизводств, включая построение отечественной наноиндустрии, а также равноправное и взаимовыгодное международное сотрудничество.

В России на сегодняшний день только 1% инвестиций идет на финансирование проектов в сфере высоких технологий<sup>15</sup>. В основном финансируются отрасли, которые ориентированы только на внутренний рынок (например, пищевая отрасль), а проекты, которые будут эффективны в случае их экспорта за рубеж, обычно не рассматриваются с точки зрения инвестирования.

Полагаем в указанной связи немаловажным отметить, что результативность инвестиционного процесса зависит не только от объемов инвестиций, но и от их эффективности.

Большое количество пробелов в правовом регулировании венчурного инвестирования появилось в налоговой сфере. Применение системы налоговых льгот всегда находится в числе наиболее актуальных вопросов для налогоплательщиков. В Налоговом кодексе Российской Федерации<sup>16</sup> (НК РФ) законодателем предусмотрен ряд норм, которые направлены на стимулирование венчурного инвестирования в целом. Например, в соответствии со ст. 251 НК РФ доходы, которые получены в виде взносов (или вкладов) в уставный капитал (фонд) организации; в виде имущества, полученного налогоплательщиком в рамках целевого финансирования, не

учитываются при определении налоговой базы. Также одним из основных методов регулирования инвестиционной деятельности является предоставление инвестиционного налогового кредита. Инвестиционный налоговый кредит (ст. 66 НК РФ) представляет собой изменение срока уплаты налога, при котором организации предоставляется возможность в течение определенного срока и в установленных пределах снижать свои платежи по налогу с последующей постепенной уплатой кредита и начисленных процентов. Инвестиционный налоговый кредит предоставляется организации при наличии оснований, которые закреплены в ст. 67 НК РФ. К этим основаниям относятся, во-первых, проведение этой организацией научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ либо технического перевооружения собственного производства, в том числе направленного на создание рабочих мест для инвалидов или защиту окружающей среды от загрязнения промышленными отходами; во-вторых, осуществление этой организацией внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья или материалов и, в-третьих, выполнение этой организацией особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или предоставление ею особо важных услуг населению.

Вместе с тем в распоряжении Правительства Российской Федерации от 1 июня 2006 г. № 793-р<sup>17</sup> отмечалось, что существенной проблемой налогового законодательства остается недостаточная урегулированность порядка исчисления и уплаты налога на до-

10 Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» // СЗ РФ. 2007. № 49. Ст. 6078.

11 Федеральный закон от 19 июля 2007 г. № 139-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий» // СЗ РФ. 2007. № 30. Ст. 3753.

12 См., в частн.: указ Президента Российской Федерации от 30 июля 2008 г. № 1144 «О премии Президента Российской Федерации в области науки и инноваций для молодых ученых» // Российская газета. 2008. 1 августа.

13 См., напр.: постановления Правительства Российской Федерации от 26 декабря 1995 г. № 1288 «О первоочередных мерах по развитию и государственной поддержке инновационной деятельности в промышленности» (СЗ РФ. 1996. № 2. Ст. 119); от 28 июля 2008 г. № 568 «О федеральной целевой программе «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009 – 2013 годы» (СЗ РФ. 2008. № 31. Ст. 3739).

14 См., напр.: постановление Президиума Верховного Совета Российской Федерации от 12 октября 1992 г. № 3655-1 «О Российском инновационно-образовательном центре» (ВСНД РФ. 1992. № 44. Ст. 2506); распоряжение Председателя Верховного Совета Российской Федерации от 7 апреля 1992 г. № 2677 рп-1 (ВСНД РФ. 1992. № 17. Ст. 944).

15 См.: Каржауев А.Т., Фоломьев А.Н. Национальная система венчурного инвестирования. – М.: Экономика, 2006. – С. 239 и след.

16 Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая (с изм. и доп.) // СЗ РФ. 1998. № 31. Ст. 3824.

17 Распоряжение Правительства Российской Федерации от 1 июня 2006 г. № 793-р // СЗ РФ. 2006. № 24. Ст. 2620.

бавленную стоимость по операциям с имуществом, составляющим паевые инвестиционные фонды, в частности недвижимым имуществом и правами на недвижимое имущество. Этот законодательный пробел препятствует развитию закрытых паевых инвестиционных фондов, относящихся к категориям фондов недвижимости и фондов венчурных инвестиций.

В настоящее время отсутствует возможность определения налоговой базы, исчисления суммы налога и уплаты налога по операциям с имуществом, составляющим паевой инвестиционный фонд, отдельно от имущества управляющей компании этого фонда, имущества владельцев инвестиционных паев этого фонда, а также от имущества, составляющего другие паевые инвестиционные фонды. Это означает необходимость определять совокупную налоговую базу по операциям с собственным имуществом управляющей компании и операциям с имуществом, составляющим ее паевые инвестиционные фонды. В результате имущество, составляющее паевой инвестиционный фонд, будет использоваться для уплаты налога на добавленную стоимость по операциям с собственным имуществом управляющей компании или с имуществом, составляющим другие паевые инвестиционные фонды, что противоречит законодательству Российской Федерации об инвестиционных фондах и нарушает права и законные интересы владельцев инвестиционных паев.

Кроме того, в настоящее время не предусмотрена возможность уплаты налога на добавленную стоимость по операциям с имуществом, составляющим паевой инвестиционный фонд, за счет этого имущества. Уплата указанного налога за счет собственного имущества управляющей компании экономически не обоснована и практически невозможна, поскольку суммы подлежащих уплате налогов на добавленную стоимость по операциям с имуществом, составляющим паевые инвестиционные фонды, могут значительно превышать стоимость собст-

венного имущества управляющей компании этих фондов. Для развития добровольных и корпоративных систем пенсионного обеспечения требуется разработать такую модель налогообложения, которая ставила бы указанные системы в равное положение с обязательной системой пенсионного обеспечения.

В большинстве развитых стран законодательные акты, так или иначе касающиеся формы и способов венчурного финансирования, принимаются с целью стимулирования данного вида деятельности через предоставления разного рода налоговых льгот, отсрочек инвесторам и инвестируемым компаниям. Основной целью при создании благоприятного налогового режима для венчурной индустрии является перенос налогового бремени с инвестируемых компаний на инвесторов, но при этом сами фонды и инвесторы также не должны быть объектами избыточного налогообложения.

Сегодня формирование инновационной политики происходит в условиях проведения налоговых реформ. Соответственно, можно сказать, что в системе правового регулирования налогообложения отсутствуют основополагающие положения, которые смогли бы дать необходимый импульс для развития инновационной деятельности путем формирования системы дополнительных налоговых льгот.

Государственное участие в различных схемах, предусматривающих смешанное бюджетно-частное финансирование малых и средних развивающихся компаний, законодательно регламентируется во всех без исключения странах Запада. Государство при этом выступает на равных с частными инвесторами, признавая для себя возможность риска потери инвестиций. Необходимость разработки государственного правового обеспечения смешанного венчурного инвестирования обуславливается тем, что во всех структурах такого типа управление осуществляется профессионалами – частными лицами и компаниями, государственное присутствие выража-

ется в делегировании представителя государства в совет директоров или консультативный совет. Юридические нормы и правила в сфере венчурного инвестирования должны обеспечивать соответствующую степень компенсации за все трудности, связанные с данным видом инвестирования (в частности, длительный срок работы венчурных инвестиций, неопределенность, связанная с перспективой выхода из проинвестированной компании и получением дохода, высокий риск потери и т.д.).

Вместе с тем государство как субъект инвестиционной деятельности выступает и собственником имущества. Управление государственной собственностью является административной, властной деятельностью, но зарубежное законодательство знает исключения из этого правила, например, во Франции государственные денежные средства, инвестируемые в частный сектор экономики, будут находиться в частноправовом режиме. Содержанием этой деятельности могут быть и гражданско-правовые отношения, которые могут являться одной из составляющих государственного регулирования. Организация управления государственной собственностью представляет собой сложную совокупность действий органов государства. Подобный подход к понятию управления государственной собственностью шире традиционного цивилистического и позволяет полнее охарактеризовать имеющиеся здесь особое значение публично-правовые элементы<sup>18</sup>.

Завершая исследование, полагаем необходимым отметить, что в настоящее время конкурентоспособность отечественной экономики определяется абсолютно не обеспеченностью какими-либо физическими ресурсами, но «наличием и развитостью ее инновационного потенциала, который заключается в высоких технологиях, квалифицированной рабочей силе, накопленных нематериальных активах, грамотной долговременной инновационной политике государства...»<sup>19</sup>

18 Талапина Э.В. Вопросы организации управления государственной собственностью // Журнал российского права. 2001. № 3. – С. 65.

19 Коростышевская Е.М., Николаева Т.П. Инновационный потенциал России и условия его развития // Вестник Санктпетербургского университета. Сер. 5. Вып. 1. 2007. – С. 34.

и иных, не менее важных составляющих экономической результативности.

В исторический период развития России в 1991-2010 гг. были подготовлены, приняты и введены в силу нормативные документы, сформировавшие основы современной государственной политики в сфере инновационных нанотехнологий, находящей все большую поддержку со стороны российского государства на всех властных уровнях; отмечается возрастание заинтересованности и на уровне местных властей. На развитие инноваций и нанотехнологий начали и продолжают выделяться значительные финансовые и материальные средства, в частности, на исследование, разработку и внедрение в промышленность нанотехнологий, из федерального бюджета выделяется средств столько же, сколько на всю остальную науку вместе взятую.

Российское государство, начиная с первых лет своего коренного обновления, предприняло все возможные меры, направленные на создание необходимых условий (регулятивных, финансовых, имущественных и т.п.), способствующих промышленному прогрессу, выходу отечественных технологий на передовые места в мире, что невозможно без заинтересованности российских и зарубежных инвесторов, ученых и производителей. По нашему мнению, начатый в 1991 – 2010 годах процесс совершенствования государственной научно-технической политики позволил сохранить сложившиеся, наиболее значимые научные школы и приступить к созданию и становлению новых научных школ, в первую очередь, ориентированных на инновационное и нанотехнологическое развитие промышленного потенциала нашей страны в таких значимых областях как радиоэлектроника, оборона, медицинское оборудование и др.

## References:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая // СЗ РФ. 1998. № 31. Ст. 3824.
2. Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и

государственной научно-технической политике» // СЗ РФ. 1996. № 35. Ст. 4137.

3. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» // Российская газета. 2005. 28 июля.

4. Заключение Правительства Российской Федерации от 14 мая 1999 г. № 2179п-П8 «На проект федерального закона «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике». – М.: СПС «Консультант Плюс», 2012.

5. Зулфугарзаде Т.Э. Зарождение и развитие института правового регулирования нанотехнологий (Zul'fugarzade, Teymur, E. Origin and Development of Institute of Legal Regulation of Nanotechnologies) / XXVII Международная научно-практическая конференция «Экономико-правовые и управленческие методики преодоления социальных кризисов». 28 июня – 6 июля 2012 г. Международная академия наук и высшего образования (МАНВО; Лондон, Великобритания). «Economic and Legal Management Procedures of Overcoming the Social Crisis». Materials digest of the XXVII International Scientific and Practical Conference and the II stage of Championships in Research Analytics in economic sciences and management, juridical sciences. (London, June 28

– July 06, 2012). London: International Academy of Science and Higher Education (IASHE), 2012.

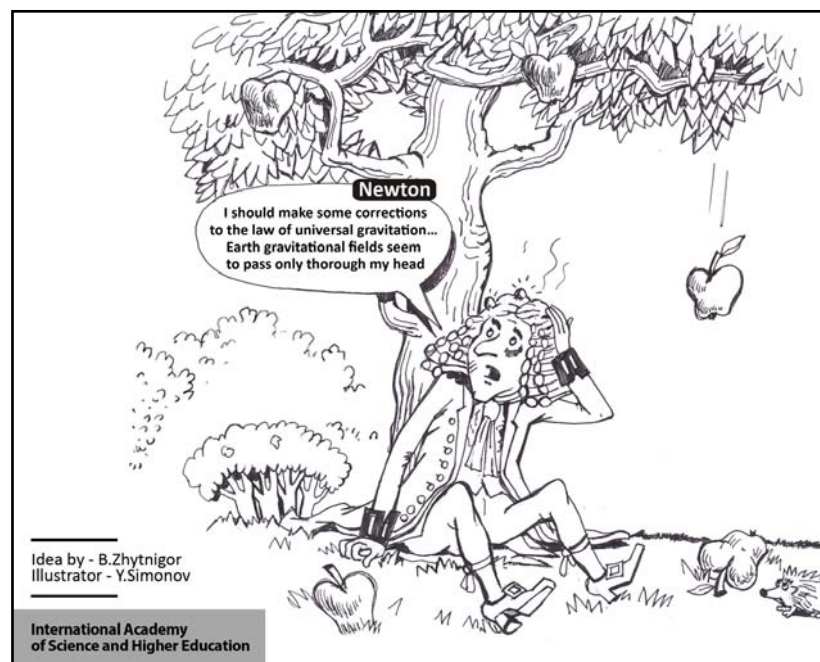
6. Каржаув А.Т., Фоломьев А.Н. Национальная система венчурного инвестирования. – М.: Экономика, 2006.

7. Коростышевская Е.М., Николаева Т.П. Инновационный потенциал России и условия его развития // Вестник Санктпетербургского университета. Сер. 5. Вып. 1. 2007.

8. Основные результаты и направления бюджетной политики в 2007 году и среднесрочной перспективе. Министерство финансов РФ. Москва, сентябрь 2006 г. / Зулфугарзаде Т.Э. Государственный капитализм и наукоемкая экономика / Материалы международной научно-практической интернет-конференции «Государственный капитализм в современной экономике». – М.: Факультет дистанционного обучения ГОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2011.

9. Проект программы развития в Российской Федерации работ в области нанотехнологий и наноматериалов до 2015 года / Зулфугарзаде Т.Э. Экономические и правовые особенности науки о нанотехнологиях // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2010. № 10.

10. Талапина Э.В. Вопросы организации управления государственной собственностью // Журнал российского права. 2001. № 3.





## MERCHANTS' CORPORATE CODES AS THE MAIN SOURCE OF TRADE LAW IN TRADITIONAL CHINA

A. Dan'shin, Head of Chair, Candidate of Jurisprudence,  
Associate Professor  
Plekhanov Russian University of Economics, Russia

This article analyzes corporate codes of merchants in the Chinese Empire. The developed civil legislation was absent in the Median Kingdom until the early XX century, that is why the author believes that these Codes are one of the main sources of legal regulation of trade and economic relations in the traditional China.

**Keywords:** traditional China, Confucianism, corporate codes of merchants, trade law.

Conference participant, National championship  
in scientific analytics

## КОРПОРАТИВНЫЕ КОДЕКСЫ КУПЕЧЕСТВА КАК ИСТОЧНИК ТОРГОВОГО ПРАВА ТРАДИЦИОННОГО КИТАЯ

Даньшин А.В., заведующий кафедрой,  
кандидат юридических наук, доцент  
Российский Экономический Университет  
им. Г.В. Плеханова, Россия

Статья посвящена анализу корпоративных кодексов купечества китайской империи. Автор считает, что при отсутствии в Среднем государстве до начала XX в. развитого гражданского законодательства, эти кодексы являлись одним из главных источников правового регулирования торгово-экономических отношений в традиционном Китае.

**Ключевые слова:** традиционный Китай, конфуцианство, корпоративные кодексы купечества, торговое право.

Участник конференции, Национального первенства  
по научной аналитике

При слабом развитии в традиционном Китае гражданско-правового законодательства, в том числе отсутствия гражданского и торгового кодексов, которые появились лишь в XX в., важную роль в регулировании имущественных отношений играли нормы обычного права, а также различные семейные, клановые и цеховые уставы. Уделяя внимание лишь уголовному праву, власти императорского Китая относили вопросы семейно-брачного, наследственного, договорного и обязательственного характера к «незначительным делам» (*xishi* 细事), в которые не считали необходимым вмешиваться, если только они не приводили к нарушениям, запрещаемым уголовным кодексом. Кроме этого, официальная конфуцианская идеология, господствовавшая в Китае на протяжении двух тысяч лет, более значимым для поддержания в стране порядка и социальной стабильности считала не законы, а нормы морально-этического поведения ли (*li* 禮), которым жители Поднебесной должны были следовать всю свою жизнь. Только тот, кто никогда не отступал от этих норм, мог стать «совершенным мужем» (*цзюньцзы* 君子), поведение которого, каким бы видом деятельности он ни занимался, не нуждалось в специальном законодательном регулировании.

Однако ещё с глубокой древности считалось, что купцы, в силу специфики их профессиональной де-

ятельности, такими обязательными качествами «совершенного мужа» как человеколюбие, справедливость, сыновняя почтительность и верность, обладать не могли. Например, постоянно путешествуя по стране, они не имели возможности выполнять, как следует, свои сыновние обязанности перед живущими или умершими родителями [5, р. 239], а также показывали дурной пример социального продвижения, основанного лишь на приобретении богатства, что также было несовместимо с нормами *ли*. Ограничивая повседневную жизнь купечества жёсткими мерами уголовно-правового характера, власть фактически делегировала права по рассмотрению большинства «незначительных дел» различным негосударственным структурам, в том числе купеческим объединениям, которые использовали для решения своих проблем, прежде всего, нормы торговых обычаев. Однако эти нормы не давали серьёзных гарантий защиты профессиональной деятельности купцов, и они вынуждены были искать для этого другие пути. Фактически оказавшись один на один с проблемами рынка, и не имея со стороны государства реальной законодательной поддержки своей деятельности, наиболее образованная часть китайского купечества пришла к осознанию необходимости развития в своей профессиональной среде морально-этических ценностей, которые могли бы стать одной из таких

гарантий. Всё купеческое сообщество нужно было убедить в том, что соблюдение морально-этических норм конфуцианства является не только очень важным, но и жизненно необходимым условием их успешной коммерческой деятельности. Единственной серьёзной преградой являлось глубоко укоренившееся в обществе предубеждение о том, что купеческая мораль противоречит морали конфуцианской. Однако это препятствие было постепенно разрушено самим конфуцианством, в чём решающую роль сыграло учение о сердце (синьсюэ 新學), созданное известным философом XII в. Лу Цзю-юанем и развитое выдающимся государственным деятелем Ван Ян-мином (1472-1529 гг.), идеи которого доминировали в духовной жизни китайской интеллектуальной элиты XVI-XVII в. Последний подчёркивал, что отдельные группы населения страны «имеют разные занятия, но единый путь», движение по которому должно для купцов заключаться в том, чтобы занимаясь торговлей, не забывать, при этом, предпринимать «усилия по воспитанию и совершенствованию себя», досконально претворяя, таким образом, «правду сердца» [3, с. 156].

Рекомендации, основанные на постулатах этого учения, можно увидеть в получивших широкое распространение с XVII в. корпоративных кодексах, написанных самими купцами, либо по их заказу конфуцианс-

кими учёными. В одном из таких кодексов под выразительным названием «Приведение купцов в чувство», представляющем собой сборник древних афоризмов с комментариями к ним редактора этого издания Ли Цзинь-дэ, обосновывается тезис о том, что безнравственного купца, который не гнушается обманом покупателей и своих деловых партнёров, несмотря на его возможное временное преуспеяние, неизбежно ожидает возмездие Неба и неминуемый крах, бизнес же высокоморального торговца рано или поздно пойдёт в гору, даже если Небо не будет какое-то время благоволять ему [8, р. 704]. По крайней мере, как отмечалось в другом кодексе, взращённые таким человеком «сокровенные добродетели» обязательно проявятся в счастливой судьбе его потомков [3, с. 164]. Основная мысль, которая проводится в большинстве подобных сочинений, это необходимость для торговца если и не стать настоящим *цзюньцзы* то, по крайней мере, как можно ближе подойти к этому идеалу. Составитель одного из корпоративных кодексов минской эпохи У. Чжун-фу, который, по всей видимости, был купцом, перечисляя среди обязательных качеств торговца человечность, справедливость, ритуал, мудрость и искренность, подчеркнул, что сам он всегда придерживался таких правил и, поэтому, имел от этого большую выгоду [3, с. 159, 161-162]. Если строго следовать этим качествам, то, по мнению авторов другого сборника, «богатство само сделает то, что от него, естественно, и ждут - увеличит прибыль» [8, р. 704].

Таким понятиям, как «прибыль» и «богатство», авторы корпоративных кодексов для торговцев не могли не уделить отдельного внимания, хотя и понимали, что достаточно сложно было дать им объяснение с позиций соответствия их базовым конфуцианским принципам. Однако для этого в их арсенале были авторитетные мнения самого Конфуция, никогда не осуждавшего наличие богатства и считавшего его накопление одним из важнейших средств самосовершенствования человека [1], а также главного представителя неоконфуцианства Чжу Си (1130-1200 гг.), для которого

прибыль была вполне приемлема, если ею делиться с другими людьми. В сборнике «Приведение торговцев в чувство» говорится: «Богатство любят почти все, но лишь немногие зарабатывают его честно... Богатство имеет значение везде, где бы человек не находился, поэтому даже младенцы знают, что его надо любить» [9, р. 102]. В таком своеобразном «коммерческом толковании» конфуцианской этики получение прибыли не считалось безнравственным делом, если оно достигалось честным путём и не превышало разумных пределов. Эти «разумные пределы», издавна существовавшие лишь в качестве устных торговых обычаев, получили в корпоративных кодексах своё письменное закрепление. Например, ставки по долгосрочным кредитам не должны были, в соответствии с рекомендациями этих кодексов, превышать 20-30% годовых, которые можно было в исключительных случаях увеличить и до 70-80%, лишь бы это не рассматривалось людьми как явная несправедливость. Ли Цзинь-дэ советует к этому всё же не прибегать, так как из-за неплатежеспособности должника можно было совсем лишиться своих денег [8, р. 704]. Кроме этого, появлялась большая вероятность того, что должник воспользуется широко распространённой в Китае практикой кончать жизнь самоубийством у дома своего обидчика. Хотя конфуцианство и не поддерживает самоубийства, однако допускает его при крайних обстоятельствах, чтобы, например, избежать позора или добиться справедливости, когда для этого не остаётся других возможностей. Самоубийство должника приводило к долгой судебной волоките, которая нередко заканчивалась тюремным заключением кредитора или его полным разорением. В пекинском «Столичном вестнике» за 1892 г. была опубликована статья о длительной вражде между двумя торговцами, один из которых после очередной ссоры специально принял очень большую дозу опиума и, почувствовав себя плохо, явился в лавку своего конкурента, где через некоторое время скончался. Хотя он и не увидел результата своей мести, однако выбрал самый верный способ, чтобы

проучить своего конкурента. Хозяин лавки двое суток ожидал чиновников, которые должны были расследовать этот случай и, боясь быть обвинённым в убийстве, не трогал тело, которое всё это время лежало у прилавка, отпугивая покупателей. Несмотря на то, что после проведённой экспертизы подозрения с торговца были сняты, ему пришлось возместить все расходы, связанные с похоронами, а также заплатить судебные издержки в размере более двухсот лян (лянь 兩) серебра (ок. 8,5 кг). От десяти до двадцати лян должны были также заплатить и его соседи за то, что не помешали конфликту между купцами [2, с. 528-529].

Для того чтобы взыскание долгов не противоречило основным принципам конфуцианства, «Основы торгового дела» предлагают использовать следующую тактику: «В первый раз просто попроси свои деньги назад. Во второй раз окажи на него давление. В третий раз устрой скандал. В четвёртый раз отправляйся к нему домой и преследуй его с требованием отдать деньги. Если должник скажет, что не может отдать деньги сейчас, но сделает это потом, то приди к нему в назначенный день и потребуй свои деньги. Если он по-прежнему не может заплатить и говорит, что сделает это через пять дней, а по прошествии пяти дней всё ещё не возвращает долг, не расстраивайся. Соглашайся на отсрочку платежа, но требуй установить точный день, когда ты сможешь получить свои деньги назад... Усиливай давление на должника шаг за шагом. Только так он предпримет усилия для того, чтобы вернуть тебе долг» [3, с. 168]. Хотя такие рекомендации и соответствовали конфуцианским добродетелям, однако предполагали длительную и, возможно даже, бесперспективную борьбу за возврат долга. Поэтому, в XVIII в. корпоративные кодексы предусматривают уже возможностью применения в отношении особо злостных неплательщиков значительно более жёстких мер [8, р. 250], хотя в связи с этим, в одном из них не забыли привести старинную мудрость: «Если собаку довести до крайности, она перепрыгнет через стену, если же человека довести до крайности, то он

может повеситься» [4, р. 250].

Заметные изменения в содержании корпоративных кодексов купечества происходят при империи Цин (1644-1911 гг.), когда конфуцианская идеология отходит в них на второй план, нередко уступая место рекомендациям далеко не конфуцианского характера: «Торговля сегодня не такая, какой она была в старые времена, когда люди были честными. ...Если вы будете вести себя [честно], как в прежние времена, даже духи не придут к вам. Если покупатель использует грубую лексику, вы также должны говорить грубо, иначе он подумает, что вы его испугались» [8, р. 249]. В то же время, кодексы настоятельно советуют к прямым оскорблениям и явному обману никогда не прибегать, а всегда вести себя достойно, как подобает «совершенному мужу», однако в отличие от сборников минской эпохи уже не говорят об абсолютной зависимости жизни человека от воли высших сил, а подчёркивают, что «богатство является результатом кропотливой работы, а не судьбы или Неба» [6, р. 84]. В корпоративных кодексах появляется много советов, носящих чисто утилитарный характер и направленных на защиту купца от различных неприятностей, как со стороны государства, так и со стороны своих конкурентов или обычных покупателей, которые, по мнению составителей сборников, только и ждут удобного момента, чтобы обмануть его:

- давайте товары в кредит только хорошо проверенным людям;
- не пейте в дневное время алкогольные напитки;
- всегда сами проверяйте, плотно ли закрыты на ночь двери, ящики и сундуки;
- не продолжайте свой путь по ночам, а когда ложитесь спать, никогда не снимайте нижнее бельё;
- даже своим самым близким друзьям не следует рассказывать абсолютно все, так как отношения с ними в любой момент могут измениться;
- никогда не спешите при получении денег и всегда проверяйте и перепроверяйте сдачу и документы даже у постоянных клиентов;
- если человек уходит, ничего не купив, а затем возвращается, чтобы

сделать покупку, пересчитайте его деньги снова и не говорите: «Я уже посчитал их», так как он мог поменять серебро на медь.

Кроме этого, в кодексы начали включать информацию о маршрутах передвижения, расположении торговых центров, местонахождения таможенных пунктов и др. Однако авторы этих сборников по-прежнему были убеждены в том, что главным для любого торговца являются, всё же, не практические сведения и навыки, а точное следование общепринятым в обществе моральным принципам. Вот некоторые из таких советов, которые могут быть полезны и любому современному коммерсанту:

- ведите себя достойно: не критикуйте, не высмеивайте других и не говорите лишнего;
- всегда будьте вежливы, учтивы и говорите спокойным тоном, а также никогда не нервничайте и не позволяйте себе говорить грубо, так как сказанное слово обратно не вернуть;
- если клиенты критикуют ваш товар, то не спорьте и всегда с ними соглашайтесь;
- к богатым и бедным относитесь одинаково - от богатых сложнее получить деньги, иначе они бы не были богатыми;
- если кто-то заплатил больше, чем нужно было, верните лишние деньги и никогда не оставляйте их себе;
- доверяйте своим работникам и обсуждайте с ними различные вопросы, как если бы они были вашими гостями;
- если правительство требует выплаты налогов, то немедленно платите и у вас не будет проблем [5, р. 248-251].

В то же время, влияние корпоративных кодексов на повседневную профессиональную деятельность китайского купечества не всегда было таким, на что рассчитывали их составители. Российский дипломат и учёный Н.Г. Спафарий-Милеску (1636-1708 гг.) побывавший в Китае с одной из первых российских официальных миссий, вынес убеждение, что «таких лукавых людей в торгу на всём свете нет, и воры: если не побережешься, и пуговицы от платья отрежут», а посол России в Цинской империи граф Савва Лукич Рагузинский-Владиславич (1699-1738 гг.) называл китайских

торговцев лихоимцами и льстецами «без веры и верности, а всё сие производят под видом доброты для изобретения способа к обману и прибыли» [4, с. 282]. И хотя в данном случае речь идёт о практике общения жителей Поднебесной с иностранцами, что объясняется обычным представлением о них как о варварах, художественная литература средневекового Китая даёт множество примеров подобного поведения китайских купцов и на своём внутреннем рынке, особенно со стороны мелких торговцев. Провозглашая на словах свою приверженность моральным принципам, те же самые люди играли на деньги, обманывали покупателей и своих компаньонов, посещали гадалок и женщин лёгкого поведения, поклонялись местным языческим богам, вымаливая у них удачу в коммерческой деятельности и др. Однако корпоративные кодексы настойчиво повторяют мысль о том, что, только воспитав в себе нравственную добродетель «благородного мужа» «можно обойти всевозможные ловушки, расставленные повсюду недобросовестными конкурентами и преступниками» [6, р. 51]. Особый акцент при этом делался на том, что гораздо большего результата можно в этом достичь, если конфуцианские принципы будут восприняты большинством купцов, которые «с большим желанием станут помогать друг другу в наиболее сложные периоды, создавая на рынке крепкую основу для взаимного доверия» [7, р. 110].

Хотя нормы корпоративных кодексов были рассчитаны, прежде всего, на образованную торговую элиту, они серьёзно повлияли на правосознание всего китайского купечества, которое считало их соблюдение одной из основной гарантией исполнения гражданско-правовых обязательств, а значит важным условием успеха своей профессиональной деятельности. Учитывая то, что вплоть до начала XX в. в Китае не было гражданского и торгового кодексов, корпоративные кодексы, основанные на принципах конфуцианства и нормах обычного торгового права, являлись важным источником правового регулирования торгово-экономических отношений в традиционном Китае.

## References:

1. Вебер М. Конфуцианство и капитализм. Пер. с нем. А. Кустарева // Неприкосновенный запас, 2011, № 5. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.magazines.russ.ru/nz/2011/5/ve5.html>
2. Всё о Китае: культура, религия, традиции. М.: Профит-Стайл, 2008. 608 с.
3. Малявин В.В. Повседневная жизнь Китая в эпоху Мин. М.: Молодая гвардия, 2008. 451 с.
4. Трусевич Х. Посольские и тор-

говые сношения России с Китаем (до XIX века). М.: Типография Г. Малинского, 1882. 312 с.

5. Eberhard W. Social Mobility in Traditional China. Leiden: E.J. Brill, 1962. 302 p.

6. Lufrano R.-J. Honorable Merchants: Commerce and Self-Cultivation in Late Imperial China. Studies of the East Asian Institute. Honolulu: University of Hawai'i Press, 1997. 241 p.

7. Tam Kar Tai. The Social Status and Thought of Merchants in Ming China, 1368-1644: A Foray the Social

Effects of the Commercialization of Ming China. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://qspace.library.queensu.ca/bitstream/1974/5149/1/Tam\\_Kat\\_Tai\\_200908\\_MA.pdf](http://qspace.library.queensu.ca/bitstream/1974/5149/1/Tam_Kat_Tai_200908_MA.pdf).

8. The Cambridge History of China. The Ming Dynasty, 1368-1644. Vol. 8. Part 1-2. Edited by D. Twitchett and F.-W. Mote. Cambridge: Cambridge University Press, 1998. 1203 p.

9. Twitchett D.C. Merchant, Trade and Government in Late T'ang // Asia Major. Vol. XIV. Part 1. 1968. P. 63-95.



International multilingual social network for scientists and intellectuals.

International intellectual portal «PlatoNick» is a multilingual, open resource intended to facilitate the organization of multifaceted communication of scientists and intellectuals, promulgate their authoritative expert conclusions and consultations. «Platonick» ensures familiarization of wide international public with works of representatives of scientific and pedagogic community. An innovation news line will also be presented on the «Platonick» portal.

Possibility of the informal communication with colleagues from various countries

Demonstration and recognition of creative potential

Promulgation and presentation of author's scientific works and artworks of various formats for everyone interested to review



<http://platonick.com>

MORAL DAMAGE IN DISPOSITIONS  
OF THE SPECIAL PART OF THE CRIMINAL  
CODE OF THE RUSSIAN FEDERATION

S. Lebedenko, Senior lecturer  
Plekhanov Russian University of Economics, Russia

In the article the author states that any offense causes moral damage. Regardless of the legal structure of crimes signs of the moral damage are reflected in dispositions of the Special part of the Russian Federation Criminal Code.

**Keywords:** criminal law, crime, victim, moral damage, mental suffering.

Conference participant, National championship  
in scientific analytics

МОРАЛЬНЫЙ ВРЕД  
В ДИСПОЗИЦИЯХ ОСОБЕННОЙ  
ЧАСТИ УК РФ

Лебеденко С.А., старший преподаватель  
Российский Экономический Университет  
им. Г.В. Плеханова, Россия

В этой статье автор утверждает, что любым преступлением причиняется моральный вред. Признаки морального вреда, независимо от законодательной конструкции составов преступлений, находят отражение в диспозициях Особенной части УК РФ.

**Ключевые слова:** уголовное право, преступление, потерпевший, моральный вред, психические страдания.

Участник конференции, Национального первенства  
по научной аналитике

Если отталкиваться от рассуждений, согласно которым любое преступление причиняет моральный вред, значит, в нормах Особенной части УК РФ непременно должно содержаться прямое указание на данное последствие. Однако в действительности упоминание о моральном вреде как о последствиях, образующих объективную сторону преступления, в диспозициях норм Особенной части УК РФ встречается довольно редко. Представляется, что эта проблема связана с традиционным для уголовного закона стилем описания последствий, в основе которого лежит правило отображать лишь реально осязаемые формы проявления преступного вреда. На самом же деле фактически наступающие общественно-опасные последствия значительно шире тех, которые отражены в нормах Особенной части УК РФ, к тому же каждое из них содержит в себе признаки морального вреда. На сегодняшний день данное утверждение поддерживается большинством авторов [2, 3, 4, 5, 6], считающих, что, не смотря на отсутствие в статьях Особенной части УК РФ положений, связанных с причинением морального вреда в рамках конкретного состава, в диспозициях статей легко усматриваются признаки, указывающие на его причинение. Так С.М. Воробьев условно разбил нормы Особенной части УК РФ на три группы, в зависимости от содержащихся в них признаков морального вреда как последствия преступления [2, с. 93]. Подобное деление С.М. Воробьев объясняет тем, что, не смотря на отсутствие в статьях Особенной части УК РФ положений,

связанных с причинением морального вреда в рамках конкретного состава, в диспозициях статей легко усматриваются признаки, указывающие на его причинение. Данная классификация представляется нам вполне обоснованной и наиболее удачной для того, чтобы продемонстрировать наличие морального вреда в нормах Особенной части УК РФ.

*Первую группу статей образуют материальные составы преступлений, содержащие признаки морального вреда.* К ним, прежде всего, следует отнести преступления против жизни и здоровья, которые помимо общественно опасных последствий в виде наступления смерти и причинения вреда здоровью, предполагают причинение физических и нравственных страданий, напрямую не названных в диспозициях соответствующих статей, но подразумеваемых как очевидные. Разнородность последствий, в определенном смысле, уже запрограммирована положениями ст. 2 УК РФ, определяющими, что задачами настоящего Кодекса являются: охрана прав и свобод человека и гражданина, собственности, общественного порядка и общественной безопасности, окружающей среды, конституционного строя Российской Федерации от преступных посягательств, обеспечение мира и безопасности человечества, а также предупреждение преступлений [4, с. 85]. Названные объекты и их содержание задают параметры, обеспечивающие существование благоприятных последствий для жизни и здоровья граждан. Моральный вред не находит четкого отражения в законе по той

простой причине, что для уголовного права важно отразить тяжесть преступления, что невозможно сделать без обращения к более конкретизированным понятиям, таким категориям, которые могли бы получить соответствующую оценку. В таких случаях законодатель вынужден прибегнуть к детализированному описанию последствий, разграничивая тот или иной состав вредом определенного характера. Так, например, весьма детально обрисованы последствия, указанные в ст. 111 УК РФ. Для наличия состава преступления, предусмотренного данной нормой, требуется установить не просто факт повреждения здоровья, но и выявить наличие в нем особых признаков, характерных именно для тяжкого вреда, позволяющих отграничить его от преступных последствий причинения вреда здоровью средней тяжести (ст. 112 УК РФ), легкого вреда здоровью (ст. 115 УК РФ), побоев (ст. 116 УК РФ) и истязания (ст. 117 УК РФ). Предлагая подробное описание тяжкого вреда здоровью, закон одновременно создает признаки, указывающие на тяжесть морального вреда. Причинение вреда здоровью, опасного для жизни человека, или повлекшего за собой потерю зрения, речи, слуха либо какого-либо органа или утрату органом его функций, прерывание беременности, психическое расстройство, заболевание наркоманией или токсикоманией, или выразившееся в неизгладимом обезображивании лица, или вызвавшего значительную стойкую утрату общей трудоспособности не менее чем на одну треть или заведомо для виновного полную утрату



профессиональной трудоспособности – любое из перечисленных последствий предполагает причинение потерпевшему значительных физических и нравственных страданий. Представляется, что законодатель, приводя в ст. 111 УК РФ исчерпывающий перечень тяжких последствий, допускает их расширение, настолько, насколько, помимо наступившего основного тяжкого вреда здоровью создается реальная возможность причинения тяжкого морального вреда.

УК РФ содержит значительное количество преступлений с материальным составом, в которых отсутствует указание на последствия в виде смерти либо вреда здоровью. В таких составах причинение вреда здоровью прямо не предусматривается, но предполагается как очевидное. К таким преступлениям следует отнести «Побои» (ст. 116 УК РФ), «Истязание» (ст. 117 УК РФ), «Заражение венерической болезнью» (ст. 121 УК РФ), «Заражение ВИЧ-инфекцией» (ч. 2, 3, 4 ст. 122 УК РФ), «Незаконное производство аборта» (ч. 1 ст. 123 УК РФ). Будут ли составы перечисленных преступлений воздействовать на изменение юридической значимости морального вреда? Ответ на этот вопрос представляется вполне очевидным. Диспозиция ст. 116 УК выстроена таким образом, что, указывая на отсутствие признаков причинения значительного вреда здоровью, акцент делается на причинении потерпевшему морального вреда, обладающего, в сравнении с основными последствиями, наибольшей степенью общественной опасности. На данное обстоятельство указывает унижающий и оскорбительный характер отдельных способов нанесения побоев. Так, побои могут наноситься руками, ногами, другими частями тела, различными предметами. Насильственные действия, причиняющие физическую боль, могут выражаться в щипании, связывании, вырывании волос, выкручивании рук, прижигании отдельных частей тела, их защемлении, воздействии на организм потерпевшего при помощи животных, насекомых и иных действиях, вызывающих болевые ощущения [7, с. 46-47]. Характер и степень физических и нравственных

страданий значительно повышается, если побои причинялись на глазах третьих лиц, в присутствии членов семьи, родственников, друзей, коллег по работе и др. На существенность морального вреда указывает и затяжной длящийся характер их проявления, так как результатом побоев или иных насильственных действий могут стать многочисленные ссадины, кровоподтеки, синяки, царапины, ушибленные раны, припухлости, отеки и т.д. Все это невольно вызывает негативные воспоминания об оскорблении действием, сопровождавшимся физической болью. В объективной стороне истязания (ст. 117 УК РФ) наряду с физическим вредом содержится прямое указание на признаки морального вреда, которые проявляются, через употребляемую законодателем в данном составе категорию «причинение психического вреда». Кроме того, способы, которые могут использоваться преступником в процессе истязания, являют собой наглядную демонстрацию разнообразнейших вариантов претерпевания физических и нравственных страданий. Истязание может выражаться в совершении действий путем систематического нанесения побоев, а также иных насильственных действий, которыми потерпевшему причиняются страдания в результате длительного лишения пищи, питья или тепла, оставление жертвы во вредных для здоровья условиях, а равно действия, связанные с многократным или длительным причинением боли (например, избиение плетью, розгами, щипание, уколы, укусы, причинение множественных слабовыраженных повреждений тупыми или остроколющими предметами, воздействие термических факторов и т.п.) [1, с. 11].

*Вторую группу статей, в которых присутствуют признаки морального вреда, составляют преступления с формальными и усеченными составами. Несмотря на то, что преступные последствия выведены за рамки данных составов, совершение действий (бездействия), образующих объективную сторону конкретного состава, влечет за собой наряду с иными последствиями причинение морального вреда. В связи с чем, в данной группе нами выделяются а) преступ-*

ления, причиняющие непосредственный моральный вред; б) преступления, причиняющие опосредованный моральный вред. К первой подгруппе статей, в которых усматривается непосредственный моральный вред как очевидное последствие, могут быть отнесены преступления против половой неприкосновенности и половой свободы личности (гл. 18 УК РФ). Так в случаях, предусмотренных статьями 131 УК РФ «Изнасилование», 132 УК РФ «Насильственные действия сексуального характера», общим признаком выступает причинение насилия или угроза его причинения как потерпевшей (ему), так и другим лицам. Действия, предшествовавшие самому факту преступного посягательства, создают опасное для жизни и здоровья потерпевшего и иных лиц состояние. К числу заслуживающих внимание обстоятельств, подлежащих учету как повышающих размер морального вреда относятся: причинение в процессе изнасилования или иного сексуального действия вреда здоровью, не относящегося к тяжкому; заражение венерической болезнью; беременность в результате изнасилования; совершение изнасилования на глазах родственников; наступившее ухудшение семейной обстановки или распад семьи; совершение изнасилования либо иного сексуального действия в извращенной форме [8, с. 86]. В преступлениях, предусмотренных ст. 134 УК РФ «Половое сношение и иные действия сексуального характера с лицом, не достигшим шестнадцатилетнего возраста», ст. 135 УК РФ «Развратные действия», вовсе не содержится указания на нарушение физиологического здоровья и применение насилия к потерпевшему. Преступные последствия в большей степени выражаются в причинении именно морального вреда, характер и степень общественной опасности которого напрямую связан с несовершеннолетним возрастом потерпевшей (его).

К преступлениям с формальным составом, предполагающим наступление непосредственного морального вреда, следует также отнести деяния, предусмотренные гл. 19 УК РФ «Преступления против конституционных прав и свобод человека и граждани-

на». Все преступления, включенные в данную главу, объединяет нематериальность объекта преступного посягательства. Совершение действий предусмотренных ст. 137 УК РФ «Нарушение неприкосновенности частной жизни», ст. 138 УК РФ «Нарушение тайны переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных или иных сообщений» лишает человека потребности на автономность жизни в обществе. Любая информация о гражданине, его семье, личных пристрастиях, предпочтениях и т.д. является закрытой. При разглашении сведений, составляющих личную или семейную тайну, потерпевший испытывает физические и нравственные страдания, связанные с обнародованием информации, образующей частную жизнь. На наш взгляд, действия, связанные с распространением сведений о частной жизни лица, создают необратимые последствия, ставя под угрозу разрушения семейные, социально-бытовые и служебные связи. А.М. Эрделевский указывает на множественность субъектов, уполномоченных требовать компенсации морального вреда, при этом такое право, по его мнению, следует признать за каждым членом семьи, которому разглашением семейной тайны причинены нравственные страдания. Степень претерпевания физических и нравственных страданий существенно повышается в зависимости от характера содержания разглашенных сведений. Немаловажную роль, повышающую опасность морального вреда будет играть широта круга лиц, ставших или могущих стать осведомленными о сведениях, составляющих личную или семейную тайну [8, с. 88]. Разглашение информации, составляющей тайну усыновления (удочерения), образует состав ст. 155 УК РФ. Это один из случаев, когда распространение сведений конкретного содержания изменяет объект уголовно-правовой охраны, определяя включение данного состава в гл. 20 УК РФ «Преступления против семьи и несовершеннолетних». Во всех преступлениях против семьи и несовершеннолетних моральный вред настолько очевиден, что приведения каких-либо детализированных обоснований его существования не тре-

буется. Семейные ценности и блага в большей степени регулируются общественными, нежели правовыми институтами, поэтому подрыв семейных ценностей всегда сопряжен с нематериальным вредом. Так, на причинение морального вреда как неизбежно вытекающее последствие, находящееся за пределами состава, указывают ст. 153 УК РФ «Подмена ребенка», ст. 154 УК РФ «Незаконное усыновление (удочерение)», ст. 156 УК РФ «Неисполнение обязанностей по воспитанию несовершеннолетнего», ст. 157 УК РФ «Злостное уклонение от уплаты средств на содержание детей или нетрудоспособных родителей». Вторую подгруппу преступлений, связанных с причинением опосредованного морального вреда, образуют такие составы как: ст. 205.2 УК РФ «Публичные призывы к осуществлению террористической деятельности или публичное оправдание терроризма», ст. 207 УК РФ «Заведомо ложное сообщение об акте терроризма», ст. 213 УК РФ «Хулиганство», ст. 242 УК РФ «Незаконное распространение порнографических материалов или предметов», ст. 242.1 УК РФ «Изготовление и оборот материалов или предметов с порнографическим изображением несовершеннолетних», ст. 242.2 УК РФ «Использование несовершеннолетних в целях изготовления порнографических материалов или предметов», ст. 244 УК РФ «Надругательство над телами умерших и местами их захоронения», ст. 294 УК РФ «Воспрепятствование осуществлению правосудия и производству предварительного расследования» и др. Диспозициями данных составов причинение физических и нравственных страданий прямо не называется, однако их существование представляется настолько очевидным, что законодатель не мог не учесть их при конструировании соответствующих норм. Таким образом, причинение вреда одним общественным отношениям, запрещаемым обособленно, с конструированием самостоятельного состава преступления, неизбежно причиняет опосредованный моральный вред духовным и моральным ценностям, признанным в обществе и поставленным под охрану уголовным

законом.

Третью группу образуют преступления, содержащие элементы морального вреда в преступных последствиях как признаке состава преступления. Так, причинение физических или психических страданий составляет объективную сторону ст. 117 УК РФ «Истязание». Распространение заведомо ложных сведений, порочащих честь и достоинство другого лица или подрывающих его репутацию содержится в составе ст. 306 УК РФ «Заведомо ложный донос», в ст. 307 УК РФ «Заведомо ложное показание, заключение эксперта, специалиста или неправильный перевод». Унижение чести и достоинства личности образует состав ст. 282 УК РФ «Возбуждение ненависти либо вражды, а равно унижение человеческого достоинства», ст. 297 УК РФ «Неуважение к суду», ст. 319 УК РФ «Оскорбление представителя власти», ст. 335 УК РФ «Нарушение уставных правил взаимоотношений между военнослужащими при отсутствии между ними отношений подчиненности», ст. 336 УК РФ «Оскорбление военнослужащего». Данные составы объединяет то, что в их диспозициях законодатель использует определители морального вреда такие составляющие его элементы как «причинение физических или психических страданий»; «распространение сведений, порочащих честь и достоинство или подрывающих репутацию»; «унижение чести и достоинства»; «оскорбление»; «публичное оскорбление»; «унижение человеческого достоинства»; «возбуждение ненависти либо вражды»; «издевательство над потерпевшим».

Таким образом, мы приходим к следующим выводам:

1. Моральный вред запрограммирован во всех диспозициях статей Особенной части УК РФ.

2. Моральный вред охватывается объективной стороной преступлений с материальным составом, наступаая одновременно с причинением общественно опасных последствий, указанных в диспозиции конкретной статьи Особенной части УК РФ.

3. Признаки морального вреда присутствуют в преступлениях с формальным и усеченным составом,

проявляясь с момента совершения преступных действий (бездействия), образующих объективную сторону конкретного состава Особенной части УК РФ.

4. В Уголовном кодексе РФ имеются составы преступлений, преступные последствия которых включают элементы морального вреда как признак конкретного состава Особенной части УК РФ.

5. Благодаря установлению всех преступных последствий, наступивших в результате совершения преступления, можно наиболее полно охарактеризовать степень общественной опасности содеянного. Всестороннее полное и объективное исследование обстоятельств совершенного преступления невозможно без тщательного выявления и правильной оценки при-

чиненного преступлением морального вреда. Определение характера и степени морального вреда, выяснение обстоятельств его причинения будет способствовать правильной квалификации преступлений и дифференциации уголовной ответственности.

## References:

1. Абельцев С.Н., Дерябин С.Д., Солодовников С.А. Побои и истязания. М.: Издательство БЕК, 1999.
2. Воробьев С.М. Моральный вред как одно из последствий преступного деяния. Дис. канд. юрид. наук. Рязань, 2003.
3. Землюков С.В. Уголовно-правовые проблемы преступного вреда. Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 1991.

4. Краснопеев С.В. Последствия преступления в уголовном праве России. Дис. ... канд. юрид. наук. Кисловодск, 2003.

5. Михлин А.С. Последствия преступления и их значение в советском уголовном праве. Дис.... канд. юрид. наук. Москва, 1958.

6. Нарижный С.В. Компенсация морального вреда в уголовном судопроизводстве России. СПб.: «Издательский дом Герда», 2001.

7. Уголовное право. Особенная часть: Учебник под редакцией профессора А.И. Рарога. М.: Институт международного права и экономики. Изд-во Триада, Лтд, 1996.

8. Эрделевский А.М. Моральный вред и компенсации за страдания. Научно-практическое пособие. М.: Изд-во БЕК, 1997.



### The AICAC Secretariat

Tel: + 12 024700848

Tel: + 44 2088168055

e-mail: [secretariat@court-inter.us](mailto:secretariat@court-inter.us)

skype: court-inter

# A

# I

# C

# A

# C

AMERICAN INTERNATIONAL  
COMMERCIAL  
ARBITRATION COURT

International non-government independent permanent arbitration institution, which organizes and executes the arbitral and other alternative methods of resolution of international commercial civil legal disputes, and other disputes arising from agreements and contracts.

The Arbitration Court has the right to consider disputes arising from arbitration clauses included into economic and commercial agreements signed between states.

Upon request of interested parties, the Arbitration Court assists in the organization of ad hoc arbitration. The Arbitration Court can carry out the mediation procedure.

For additional information  
please visit:  
[court-inter.us](http://court-inter.us)

## METHODOLOGY OF THE RESERVE FORMING FOR THE UPCOMING VACATIONS OF WORKERS

L. Gerasimova, Professor, Doctor of Economics, Associate Professor  
Financial University under the Government of the Russian  
Federation, Russia

The author considers matters of formation of an estimated reserve for the upcoming holidays of workers. Modern methods of calculation of the size of the reserve for vacation are analyzed. Advantages and disadvantages of these methods are determined. The author considers factors affecting the size of the reserve.

**Keywords:** reserve, estimated liabilities, holidays, methodology, calculation.

Conference participant, National Research  
Analytics Championship, Open European and Asian  
research analytics championship

## МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗЕРВА ПОД ПРЕДСТОЯЩИЕ ОТПУСКА РАБОТНИКОВ

Герасимова Л.Н., профессор, доктор экономических наук, доцент  
Финансовый университет при Правительстве Российской  
Федерации, Россия

В статье рассматриваются вопросы формирования оценочного резерва под предстоящие отпуска работников. Проанализированы современные методики расчета суммы резерва под отпуск. Выявлены преимущества и недостатки данных методов. Рассмотрены факторы, влияющие на величину резерва.

**Ключевые слова:** резерв, оценочное обязательство, отпуск, методика, расчет.

Участник конференции, Национального первенства  
по научной аналитике, Открытого Европейско-Азиатского  
первенства по научной аналитике

В связи с отсутствием законодательно установленных методик расчета соответствующих резервов признание оценочного обязательства в виде резерва на оплату отпусков является актуальной проблемой.

Весьма проблематично создать унифицированный способ для расчета суммы резервов, который возможно было бы использовать в качестве «шаблона» всеми организациями.

Согласно п. 15 ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» оценочное обязательство признается в бухгалтерском учете организации в величине, отражающей наиболее достоверную денежную оценку расходов, необходимых для расчетов по этому обязательству.

Таким образом, порядок учета резерва по отпускам четко определен в ПБУ 8/2010, но методика расчета его суммы определяется организацией самостоятельно, и прописывается в учетной политике. С нашей точки зрения, при выборе методики, хозяйствующие субъекты должны учитывать ряд факторов:

1) размер организации – для малого и среднего предприятия возможен расчет резерва по каждому сотруднику, для крупной организации со сложной организационной структурой и несколькими сотнями (тысячами) сотрудников, рассчитать резерв по каждому работнику будет достаточно проблематично и трудоемко.

Соответственно, в учетной политике может использоваться укрупненный (агрегированный) метод расчета (прописывается в разрезе

чего начисляется резерв – например, по подразделениям (департаментам) или по группам работников (по управленческому, производственному персоналу));

2) специфику отрасли. В этом случае появляется возможность использовать статистические данные по уходу в отпуска в определенные периоды, информацию о текучести кадров, конъюнктуре рынка. Например, сезонность (когда число отпусков будет больше или меньше, в летний период или зимний и, соответственно, оценочное обязательство, отраженное в балансе, должно покрывать сумму отпускных, выплачиваемых работникам, если большая часть их уйдет в отпуск);

3) формирование определенного внутреннего регламента создания оценочных обязательств. Например, организация может утвердить «Положение о создании оценочных обязательств, условных обязательств и условных активов». В нем может быть прописан порядок оформления и представления в бухгалтерию информации, необходимой для отражения в учете оценочных обязательств; раскрытия информации об условных активах и обязательствах. По нашему мнению, внедрение такого положения нацелено на повышение уровня комплексности и прозрачности формируемой в учете информации об оценочных обязательствах.

Изучив соответствующие факторы, необходимо приступить к выбору метода расчета суммы резерва.

Существует целый ряд методик расчета резерва под предстоящие

отпуска работников. Как уже было сказано, выбор одной из них должен быть закреплен в учетной политике организации.

1. Вариант расчета из общего фонда оплаты труда. Данный способ наиболее прост в применении, но и наименее точен. Расчет происходит по организации в целом на основе плановых показателей по начислению заработной платы и страховых взносов:

$$ОО = ((ФОТ_i + СВ_i) / K_i) \times 2,33 \times T_i,$$

где ОО – оценочное обязательство, ФОТ – фонд оплаты труда, СВ – начисленные страховые взносы,  $i$  – период времени (зависит от периодичности формирования резерва),  $K$  – количество дней в месяце/квартале (если резерв создается ежегодно, то  $K = 12 \times 29,4$ ),  $T$  – определяется периодичностью формирования резерва (например, при ежеквартальном создании  $T = 3$ ).

Присутствие величин, зависящих от периодичности формирования резерва, объясняется тем, что признание оценочного обязательства по отпускам может осуществляться как по итогам месяца, так и по итогам квартала или года.

Преимуществом данного метода является простота и удобство применения, а также сближение с налоговым учетом. Последствиями использования могут быть завышенная себестоимость продукции в январе и заниженная в остальные месяцы, и, как результат, – искажения в промежуточной бухгалтерской отчетности.

2. На основании данных предыдущего календарного года. Расчет в данном случае осуществляется с использованием следующей формулы:

$$OO = \sum(O_i + CBO_i) \times K_{з/п} \times K_{\Delta чис},$$

где  $O$  – отпускные, фактически начисленные в прошлом календарном году в аналогичном периоде,  $CBO$  – начисленные страховые взносы на отпускные в прошлом календарном году в аналогичном периоде,  $K_{з/п}$  – коэффициент повышения заработной платы,  $K_{\Delta чис}$  – коэффициент изменения численности сотрудников организации. Преимуществом данного метода является простота расчета. Однако, этот расчет представляет собой наиболее усредненное значение.

3. Точный расчет по каждому отдельному сотруднику. Этот метод расчета сопряжен с большой трудоемкостью. Определение величины резерва осуществляется на конец отчетного периода на основании следующей формулы:

$$OO = (CZ_i + CZ_i \times T_{с.в.}) \times КДО_i,$$

где  $CZ$  – среднедневной заработок;  $T_{с.в.}$  – тариф страховых взносов, действующий в соответствующем периоде;  $КДО$  – количество дней отпуска, на которые работник имеет право. При этом расчет ведется исходя из количества дней неиспользованного отпуска.

В данном случае резерв по отпускам будет формироваться по каждому работнику, начиная с начала его личного расчетного периода за месяц, путем умножения количества дней неиспользуемого отпуска на среднедневную заработную плату работника. Такое оценочное обязательство будет подлежать корректировке каждый месяц. Важно отметить, что именно этот способ используется в МСФО и, в связи с этим, чаще используется организациями для упрощения трансформации отчетности.

Также необходимо отметить, что Минфином разработан проект нового ПБУ «Учет вознаграждений работникам», за основу которого взят МСФО 19 «Вознаграждения работникам». На официальном сайте Министерства

финансов ([www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)) опубликован проект этого стандарта, после его утверждения условия признания оценочных обязательств по отпускным будут конкретизированы.

Таким образом, в бухгалтерском учете формируется оценочное обязательство, поскольку точная сумма отпускных за отработанное ранее время будет определяться только на момент реального расчета по заявлению работника на предоставление отпуска.

Преимуществом данного метода является возможность получить наиболее точную оценку размера оценочного обязательства. Метод удобен при трансформации отчетности.

К недостаткам относится большая трудоемкость расчетов и весомое расхождение с налоговым учетом. Оценочные обязательства перед работником формируются нарастающим итогом, и корректируются каждый месяц. В налоговом учете предполагаемая сумма расходов определяется в целом на год, и подлежит инвентаризации только по окончании налогового периода.

Среди специалистов существует мнение, что для максимальной достоверности данных необходимо применять этот вариант расчета. Однако в соответствии с п. 6 ПБУ 1/2008 учетная политика должна обеспечивать и рациональное ведение бухгалтерского учета исходя из условий хозяйствования и величины организации.

Мы считаем, что проблему трудоемкости метода можно решить использованием соответствующего программного обеспечения. Кроме того, снизить трудоемкость расчетов можно путем укрупнения единицы расчета, т.е. производить расчет не по каждому работнику, а по подразделениям или группам работников.

4. Упрощенный вариант. Если исходить из МСФО 19, то оценочное обязательство по отпускам может признаваться на последний день месяца, за который производится начисление оплаты труда сотрудникам. Для упрощения расчета можно рассчитать ежемесячный процент для определения величины оценочного обязательства, взяв за основу величину среднемесячного числа календарных дней 29,4.

В этом случае допустимо признание оценочного обязательства в размере следующей величины:

$$OO = (ФОТ_{мес} + СВ_{мес}) \times (2,33 / 29,4 \times 100) = (ФОТ_{мес} + СВ_{мес}) \times 7,9\%.$$

Таким образом, если организация впервые в процессе своей деятельности начинает формировать резерв на предстоящую оплату отпусков, то в наиболее общем случае в учетном процессе можно использовать следующий алгоритм:

1) рассчитать остаток неиспользованных дней отпуска по каждому работнику предприятия на текущую дату;

2) определить среднедневной заработок, при этом возможен расчет как в целом по предприятию, так и по каждому работнику;

3) увеличить полученную сумму на соответствующий процент страховых взносов;

4) в дальнейшем каждый месяц увеличивать резерв на 7,9% начисленной заработной платы с учетом страховых взносов;

5) по мере необходимости уменьшать резерв на оплату отпусков на сумму начисленных отпускных и компенсаций за неиспользованный отпуск.

Какой бы способ организация ни выбрала, она должна обеспечить документальное подтверждение обоснованности такой оценки (п. 16 ПБУ 8/2010). Для документального подтверждения расходов на формирование резерва на оплату отпусков компания должна составить специальный расчет, унифицированного бланка такой сметы по созданию резерва на оплату отпусков не предусмотрено.

Причитающиеся работникам отпускные и начисляемые на них страховые взносы относятся к расходам по обычным видам деятельности (п. 5, абз. 3, 4 п. 8 ПБУ 10/99 «Расходы организации»). Создавая резерв, организация учитывает те расходы, которых ей не избежать из-за обязательств перед другими лицами.

План счетов бухгалтерского учета на сегодня остался прежним. Для учета оценочных обязательств по предстоящей оплате отпусков исполь-



зается счет 96 “Резервы предстоящих расходов и платежей”, но прежним остается только его название. Само же использование счета носит принципиально новый подход в бухгалтерском учете, заключающийся в повышении достоверности статей бухгалтерского баланса за счет отражения существующих обязательств, даже если часть из них не определена точной суммой или временем исполнения. Таким образом, в бухгалтерском учете прева-лирует достоверность статей баланса над формированием финансового результата текущего периода.

К этому можно добавить, что счет 96 “Резервы предстоящих расходов” планируется переориентировать на учет оценочных обязательств (проект по изменению Плана счетов уже вы-ложен на сайте Минфина России).

К счету 96 целесообразно открыть субсчет “Резерв на оплату отпусков”. По мере формирования соответствующих оценочных обязательств в учете отражаются записи по дебету счетов учета затрат на производство и кредиту счета 96 (п. 8 ПБУ 8/2010, Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденная Приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н). Пока работник числится в штате организации, счет 96 по нему в части оценочного обязательства не закрывается.

Начисляя отпускные конкретному сотруднику, на их полную сумму надлежит уменьшить созданный ранее резерв. Признанное оценочное обязательство может списываться в счет отражения затрат или признания кредиторской задолженности по выполнению только того обязательства, по которому оно было создано; поэтому резерв, созданный под отпускные конкретного сотрудника, будет использован только тогда, когда именно он уйдет в отпуск. При оформлении заявления на отпуск производится окончательный расчет отпускной суммы и начисление ее за счет созданного резерва (Д–т 96 К–т 70, 69).

В конце года это оценочное обя-зательство подлежит обязательному уточнению в случае получения дополни-тельной информации (изменение

уровня заработной платы и др.). Если в результате получена информация о недостаточности резерва, то сумма увеличивается в том же порядке (п. 21 ПБУ 8/2010).

В случае же избыточности резерва сумма восстанавливается на прочие доходы или “переводится” на другое аналогичное возникшее обязательство в отношении другого работника (п. 22 ПБУ 8/2010).

Итак, создавая резерв под пред-стоящие отпуска работников, органи-зации предоставляется определенная степень свободы формирования по-рядка определения размера оценоч-ных обязательств, который был бы ей удобен.

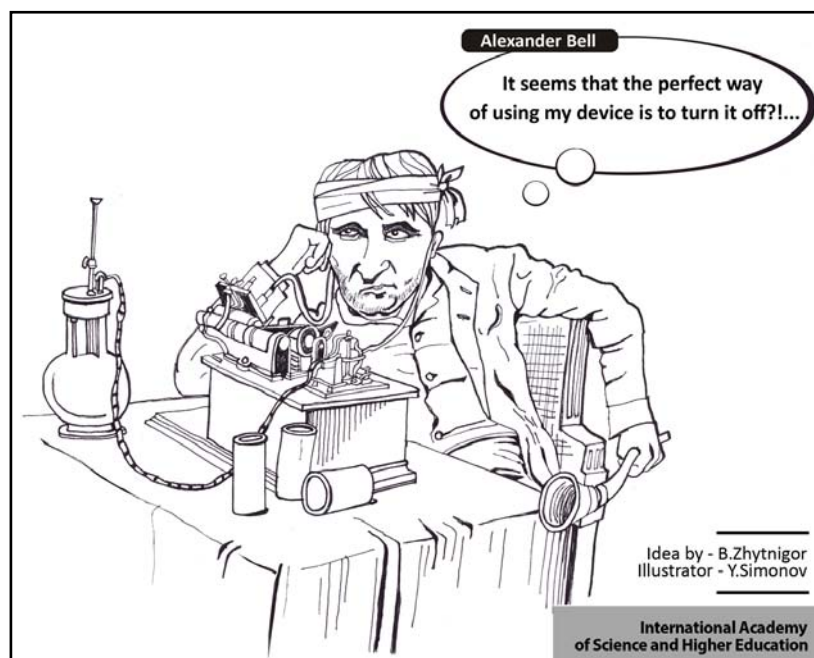
Бухгалтер имеет широкий спектр возможностей для выражения своего профессионального суждения. Ему необходимо решить, как начислить резерв: ежемесячно, ежеквартально, по каждому сотруднику, по произ-водственным отделам, по секторам. При этом необходимо соблюдать только одно требование: обосновать в учетной политике, что расчет действи-тельно отражает наиболее достовер-ную денежную оценку расходов.

Мы считаем, что данному расче-ту следует уделить особое внимание: учесть специфику работы предпри-ятия, долю заработной платы в общих расходах, текучесть кадров и т.д. Ведь итоговая сумма резерва должна быть достаточной для выплаты отпускных

работникам, но не должна, по нашему мнению, приниматься к учету в мак-симальной оценке в связи с тем, что это может существенно повлиять на показатели отчетности.

## References:

1. “Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)” от 05.08.2000 № 117-ФЗ.
2. Приказ Минфина России от 13.12.2010 № 167н “Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы” (ПБУ 8/2010)”.
3. Приказ Минфина РФ от 25.11.2011 № 160н “О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъясне-ний Международных стандартов фи-нансовой отчетности на территории Российской Федерации”.
4. Письмо Минфина РФ от 27.01.2012 № 07–02–18/01 “Рекомен-дации аудиторским организациям, ин-дивидуальным аудиторам, аудиторам по проведению аудита годовой бух-галтерской отчетности организаций за 2011 год”.
5. Гарант [Электронный ресурс] : информационно-правовая система. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
6. Консультант Плюс [Элект-ронный ресурс] : инф.-правовая сис-тема. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.



THEORETICAL PREREQUISITES OF THE  
FORMATION OF LEADERS' READINESS  
FOR INNOVATIVE WORK

V. Dolgova, Dean, Doctor of Psychology, Professor  
Chelyabinsk State Pedagogical University, Russia

The author presents a retrospective analysis of theoretical prerequisites for formation of readiness of leaders to innovative activity; psychological structure of the stated readiness is revealed.

**Keywords:** readiness to innovative activity, focus of the manager's personality, attitude to innovations, management task.

Conference participant, National Research  
Analytics Championship, Open European and Asian  
research analytics championship

Формирование готовности руководителя к инновационной деятельности отличается сложностью, обусловленной, с одной стороны, многогранностью структуры данного психического и педагогического образования, с другой, разнообразием факторов, влияющих на процесс её формирования и проявления.

Готовность к инновационной деятельности можно трактовать как образование зрелой личности, включающее соответствующие знания, умения и отношения (направленность). При этом в структуре личности знания и умения составляют самостоятельную подструктуру, отношения определяются содержанием социального уровня направленности личности (К.К. Платонов).

Отношения, определяющие структуру готовности к инновационной деятельности, основываются на непосредственном эмоционально-познавательном отношении к профессии (интересе), при благоприятных условиях переходящим в направленность личности на данную деятельность.

Сложная структура направленности личности служит базой формирования изучаемой готовности. Следовательно, последнюю определяет и профессиональная направленность личности – важная сторона общей направленности, сложное образование, которое представляет собой совокупность потребностей, установок, интересов, целей, склонностей, идеалов и убеждений.

Существуют детальные класси-

фикации уровней направленности личности на инновационную деятельность.

В. Тарасов, В. Косинов выявили три типа отношений к нововведениям: “новаторы”, “болото”, “консерваторы”. Л.А. Коростылев, О.С. Советов называют четыре уровня ориентированности на инновационную деятельность: консерваторы, умеренные, инноваторы, радикальные инноваторы.

Пять социально-психологических типов отношений к инновациям определяет Э. Роджерс [8]: “новаторы” характеризуются стремлением опробовать любое новшество, ориентируясь на внешние по отношению к данной социальной системе источники информации о нем (космополитарная ориентация); они наделены авантюристической жилкой, склонностью к риску, азарту, приключениям; «ранние реципиенты» также имеют космополитарную ориентацию; из них, как правило, формируется основной состав “лидеров мнений”, обладающих большим личным влиянием; выступая в качестве советчиков и консультантов, они служат ролевой моделью для остальных членов социальной системы – потенциальных реципиентов; “раннее большинство”, занимая срединное положение в данной типологии играет большую роль в процессе распространения нововведения; несмотря на то, что им свойственны некоторые колебания до момента принятия нововведения, тем не менее они охотно следуют за другими в процессе его освоения, однако во главе этого

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ  
ФОРМИРОВАНИЯ ГОТОВНОСТИ  
РУКОВОДИТЕЛЕЙ К ИННОВАЦИОННОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Долгова В.И., декан, доктор психологических наук, профессор  
Челябинский государственный педагогический университет,  
Росси

В работе дан ретроспективный анализ теоретических предпосылок формирования готовности руководителей к инновационной деятельности, раскрыта психологическая структура названной готовности.

**Ключевые слова:** готовность к инновационной деятельности, направленность личности руководителя, отношение к нововведениям, управленческая задача.

Участник конференции, Национального первенства  
по научной аналитике, Открытого Европейско-Азиатского  
первенства по научной аналитике

движения оказываются крайне редко; “позднее большинство” воспринимает нововведение лишь после того, как его освоит большая часть других членов их социальной системы; поскольку по своему складу – это скептики, то даже в тех случаях, когда они убеждены в полезности нововведения, давление большинства является необходимым условием для мотивации их решения о его принятии; 5. “поздние реципиенты” – это люди с консервативной ориентацией, склонные к отказу в освоении новшества; над ними довлеет опыт предшествующих поколений и культурные традиции данной социальной системы, поэтому они ориентируются на внутренние источники информации относительно “нововведения” (локальная ориентация).

Пять типов направленности на внедрение инновационных технологий обоснованы Ю.Л. Неймером ([7], с. 46): консервативный тип (ориентация на привычные, многократно проверенные на практике способы работы; к новому относится с предубеждением, если инициатива идет сверху, старается достойно ее обойти); декларативный – на словах за любое новшество, на деле же отличается от предыдущего типа лишь тем, что проводит в жизнь нововведения, не требующие больших затрат труда, жертвы и риска; колеблющийся – боится нововведений; его решение в этой области зависит от того, под влиянием кого из своих ближайших помощников он находится; подвластен смене своей позиции; прогрессивный – постоян-

но ищет новые, более эффективные пути достижения целей организации; обладает развитым чувством нового, передового, часто идет на разумный риск; одержимый тип характеризуется стремлением к постоянным изменениям и перестройкам; он все время что-то меняет, не утруждая себя глубоким обоснованием нововведений; реализует новшества методом проб и ошибок.

К известным моделям отношений к нововведениям относится и версия школы А.В. Филиппова: принятие нововведения и активное участие в его реализации; пассивное принятие нововведения в основном под давлением обстоятельств или социально-психологических массовых явлений, выражающихся в подражании и внушении; пассивное неприятие нововведения, занятие выжидательной позиции, позиции внимательного изучения отрицательных сторон феноменов, связанных с нововведением; активное неприятие нововведения, выступление против, апелляция к опыту и теории; активное неприятие, связанное с оказанием противодействия нововведению, т.е. неприятие действиями и поступками; частичное принятие нововведения и тут же ситуативное неприятие его.

Анализ названных классификаций типов отношений к инновациям приводит к выводу, что они зависят от направленности личности, общая стратегия которой в психологии связана с исследованием её движения на взаимодействие, на задачу, на себя.

Положительное отношение к инновационной деятельности проявляется в непосредственной заинтересованности в получении новых знаний и умений, в их использовании на практике. Отношения, относительно которых цель предстает как простое средство или условие достижения других (не связанных с нововведением, целей) выражаются в ориентации на оценку, поощрение или наказание, престижно-лидерские моменты, другие факторы, прямо не относящиеся к процессу развития знаний и умений.

Таким образом, главным интегративным компонентом психологической структуры готовности к инновационной деятельности является

положительное к ней отношение. В этой интегративности проявляется глубинная связь между уровнем знаний и умений общества, с одной стороны, состоянием и качественной определенностью инновационной деятельности руководителей, с другой.

Роль инновационной деятельности руководителя проявляется, в первую очередь, в процессе решения управленческих задач: гностическое решение (постановка задачи, ее формирование) требует от руководителя системного видения процесса внедрения; прогностическое решение (прогнозирование исходов, средств и т.п. по конкретной задаче) нуждается в формировании знаний и умений по теории и практике прогнозирования; конструктивное решение (осуществление в соответствии с прогнозами планирования, программирования, проектирования и принятия решений) опирается на систему знаний и умений по программно-целевому планированию; организационное решение (организация деятельности на основе выдвижения конкретных целей, планирования, проектирования и принятия решения) реализуется на базе знаний и умений по управлению процессом внедрения; гностическое обоснование результата (анализ решения задачи).

Эффективность их решения возможна только при условии сформированности взаимосвязанных знаний и умений по теории и практике внедрения, теории и практике прогнозирования, теории и практике системного подхода.

Если справедлив вывод о том, что инновационная деятельность является творческой, то проявление в психологической структуре названных знаний и умений согласуется с научными выводами о содержании творческой деятельности.

Обычно к творчеству относят умения (модель Бастова В.Ф.): отбирать информацию, выявлять связи между информационными сообщениями, производить смысловую перегруппировку исходной информации, строить информационную модель, отражающую сущность задачи и способ ее решения.

Алгоритм действий, представленный в других моделях не противоре-

чит сказанному: отбор информации по конкретным видам деятельности; выявление наиболее существенных признаков, позволяющих производить ее перегруппировку; определение цели; моделирование проблемных ситуаций; организация управляемого процесса формирования навыков принятия решения.

Следует отметить, в процессе творческой деятельности рождается новая цель, которая реализуется дополнительно к первоначальной. Если в деятельности социального индивида результат является ответом на поставленную цель, в творческой деятельности такое соответствие исчезает (Гальперин П.Я., [2]).

Это ещё более актуализирует проблему подготовки руководителей к нововведениям, т.к. неоднозначно детерминированные инновационные процессы в социальной системе предъявляют повышенные требования не столько к определению тактик управления, сколько целевых программ, перспективного прогнозирования и моделирования деятельности, системного видения предмета и объекта внедрения. Сложность формирования соответствующих этим целям знаний и умений в порядке самообразования связана с отсутствием четкости в понимании их структуры.

Назовем исследования, в которых изучены знания, умения, способности, качества личности, влияющие на готовность к инновационной деятельности.

Часто умения рассматриваются как способности (Б. Карлоф, 1991, [6]): способность анализировать структурные факторы развития компаний и создавать новые улучшенные структуры; способность правильно оценить структуру рыночных потребностей, выявить те потребности, которые могут быть удовлетворены лучше; умение в процессе управления компанией максимизировать как выгоды потребителя, так и собственные доходы; способность осуществлять руководство, т.е. формулировать цели и организовывать людей на достижение этих целей, создавая необходимые стимулы. Этот же автор называет далее деловые качества личности, обладающей высокой инновационной активнос-

тью: способность идентифицировать потребности и сформулировать в соответствии с ними деловую задачу; энергия и решимость в претворении данной задачи в жизнь при условии рационального использования ресурсов (Б. Карлоф);

М. Вудкок, Д. Френсис и другие ученые определяли обсуждаемые знания и умения в другой последовательности: умение управлять собой; четко сформулированные личностные ценности; саморазвитие; навык решать проблемы; творческий подход к делу; умение влиять на людей; понимание особенностей управленческого труда; навыки руководства; умение обучать; высокая способность формировать коллектив единомышленников.

В существующих методиках изучения инновационно важных качеств (США) так же не различаются качества, способности, знания, умения: поиск возможностей и инициативность; упорство и настойчивость; готовность к риску; ориентация на эффективность и качество; вовлеченность в рабочие контакты; целеустремленность; стремление быть информированным; систематическое планирование и наблюдение; способность убеждать и устанавливать связи; независимость и самоуверенность, способность организовать и объединить различные ресурсы, богатая интуиция, ослабленное чувство опасности, непризнание бюрократических процедур, самонадеянность, фанатичная преданность идее.

Кушников И.Л. особенностями новатора считает [3]: интеллектуальное развитие, эмоциональная стабильность, волевой самоконтроль, социально-нравственная направленность, мотивация достижения, профессиональный опыт, организованность, адекватность. Валеева А.Ф. инновационно направленным считает того работника, у которого проявляются два свойства: организаторский талант, способность побудить энтузиазм [1].

Как видим, в этих классификациях в одном ряду называются знания, умения, способности, профессионально важные качества и др. Разными авторами называются различные умения и личностные особенности, влияющие на успешность инновационной деятельности. Но с точки зрения идей

системного подхода они недостаточно корректно классифицированы, поскольку состояние и уровень готовности к инновационной деятельности, в конечном счете, соотносятся с уровнем и объемом доступных субъекту нововведения знаний и умений, возможностью их усвоения, переработки и продуцирования.

Инновационные изменения в профессиональной деятельности руководителей связаны с углублением научной основы, системного видения, внедрением новых технологий управления, демократизацией, активизацией личности руководителя.

Вычленим ведущие слагаемые этого тезиса и поставим им в соответствие необходимую для их реализации совокупность знаний и умений.

1. Подведение научной базы под процесс управления – формирование знаний и умений по внедрению достижений науки и передового опыта в практику.

2. Применение системного подхода в процессе управления сложной динамической системой – формирование знаний и умений по теории и практике системного подхода.

3. Технологическая модернизация управленческих функций – формирование знаний и умений по теории и практике прогнозирования, программно-целевого планирования.

4. Демократизация, активизация личности руководителя – формирование эмоционально-оценочного, поведенческого компонента установки на обновление своей профессиональной деятельности.

Итак, инновационная деятельность руководителей требует совокупности знаний и умений:

а) по внедрению достижений науки и передового опыта в практику;

б) по теории и практике системного подхода;

в) по теории и практике прогнозирования.

Причем, следует иметь в виду, что формирование знаний и умений прогнозирования тесно связано с формированием знаний и умений по теории систем и системного подхода. Ограничиться только первым, значило бы допустить серьезную ошибку, ибо нельзя научиться прогнозированию

без формирования знаний и умений, связанных с системным видением объекта внедрения. Невозможно прогнозировать внедрение как процесс, спланировать его этапы, не будучи вооруженным знаниями и умениями, по системному подходу к анализу процесса. Умение отбирать содержание работы по каждому из этапов внедрения взаимосвязано с умениями системного подхода; умение определить условия эффективности реализации каждого из этапов внедрения – с умением прогнозировать положительные результаты; умение определить критерии и показатели эффективности каждого из этапов внедрения – с умениями прогнозирования, абстрагирования, системного подхода.

#### References:

1. Валеева А.Ф. Инновационная культура как фактор развития предпринимательской активности работников производства в условиях формирования рыночных отношений. Дис... канд. социол. наук. – Казань, КГПИ, 1993. – 146 с.
2. Гальперин П.Я. Развитие исследований по формированию умственной деятельности в кн.: Психологическая наука в СССР. Т. 1.-М., 1959.
3. Государственный служащий как человек и профессионал /Информационный бюллетень Центра социологического обеспечения подготовки государственных служащих. – 1995. – № 2. – 77 с.
4. Долгова В.И. Акмеологические структуры инновационной деятельности кадров государственной службы. – М.: РАГС при Президенте РФ, 1997.-381 с.
5. Долгова В.И. Инновационная культура кадров государственной службы. – М.: РАГС при Президенте РФ, 1996. – 213 с.
6. Карлоф Б. Деловая стратегия. – М.: Экономика, 1991. – С. 7.
7. Неймер Ю.Л. О типах и ролях руководителей организаций в инновационных системах. – В кн.: Социальные факторы нововведений в организационных системах. Труды конференции. – М: ВНИСИ, 1980. – С. 41-46.
8. Роджерс Е.М. Диффузия инноваций. – Нью-Йорк, 1965. – 10 с.

## BASIS FOR PROJECTION OF THE INSTITUTIONAL SPHERE OF INNOVATIVE WORK IN THE REGION

E. Sibirskaia, Doctor of Economics, Professor  
I. Lyapina, Doctor of Economics, Associate Professor  
O. Stroeve, Doctor of Economics, Associate Professor  
E. Petrukchina, Candidate of Economics, Associate Professor  
Orel State University, Russia

The author presents basis for designing of the institutional environment of innovative activity in the region.

**Keywords:** projection, institutional sphere, innovative work, region.

Conference participant, National Research  
Analytics Championship, Open European and Asian  
research analytics championship

## ОСНОВЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Сибирская Е.В., доктор экономических наук, профессор  
Ляпина И.Р., доктор экономических наук, доцент  
Строева О.А., доктор экономических наук, доцент  
Петрухина Е.В., кандидат экономических наук, доцент  
Орловский государственный университет, Россия

В статье представлены основы проектирования институциональной среды инновационной деятельности региона.

**Ключевые слова:** проектирование, институциональная среда, инновационная деятельность, регион.

Участник конференции, Национального первенства  
по научной аналитике, Открытого Европейско-Азиатского  
первенства по научной аналитике

При проектировании институциональной среды важным представляется оценка существующей институциональной среды, на которую направлен вектор предстоящих изменений. Под институциональной средой мы будем понимать совокупность формальных норм (законов) и неформальных ограничений (правил, традиции), складывающихся под воздействием политической, экономической и социокультурной динамики изменений.

К основным задачам исследования институциональной среды инновационной деятельности можно отнести: исследование стимулов, создаваемых институциональной средой, и выявление факторов, влияющих на потенциал развития территории и местного сообщества; анализ и оценку эффективности сложившихся форм и характера взаимодействия между субъектами законодательной и исполнительной власти, местным сообществом и бизнесом; поиск эффективных форм интеграции для реализации потенциала молодежи и расширения возможностей ее участия в перспективных направлениях научно-технического, экономического и социального развития; оценку ресурсного и инновационного потенциала территории; разработку методических рекомендаций для региональных и городских властей по повышению эффективности проведения инновационной научно-технической и социально-экономической политики.

Диагностика институциональной

среды строится на анализе формальных и неформальных норм и правил, сложившихся при взаимодействии основных ключевых фигур. Анализ формальных правил включает в себя общую оценку рамочных условий хозяйственной деятельности: общеэкономическую политику (промышленная, инвестиционная, образовательная, инновационная и пр.), а также анализ действующей законодательной и нормативно-правовой базы. Неформальные правила базируются на преобладающих формах взаимодействия, которые во многом определяются траекторией предшествующего развития (path dependence) и сложившимися общепринятыми нормами поведения, как в рамках локализованных структур, так и общества в целом. Основной задачей властных структур должен являться поиск таких форм сотрудничества, которые бы носили взаимовыгодный характер для всех участников контрактных отношений.

Особое внимание заслуживает методология выстраивания взаимодействия, которая должна включать в себя, во-первых, проведение опросов основных субъектов территории: представителей властных структур, местного сообщества и бизнеса. Целью данных опросов является поиск путей взаимного пересечения интересов и проблем, возникающих при взаимодействии. Во-вторых, создание переговорных площадок. Эти формы коммуникативных технологий направлены, прежде всего, на выстраивание институциональной модели взаимо-

действия власти, бизнеса и местного сообщества, поиск компромиссов и попытку установления единых правил игры через заключение социального контракта.

На основе проведенных мероприятий по исследованию институциональной среды, разработки моделей сотрудничества и диагностики текущего социально-экономического развития территории можно подготовить необходимую информацию для формирования целей и задач программ развития. В этой связи уместнее, по мнению автора, данные программы составлять как план целевых мероприятий исходя из существующих конкурентных преимуществ региона или города. Необходимо отметить, что существующие методики составления стратегических планов зачастую игнорируют существование ключевых партнеров, имеющие свои интересы и решающие задачи на территории. Детерминируя интересы только городской, региональной и / или федеральной власти, и при этом, не учитывая персонификацию по министерствам и ведомствам, существование крупных бизнес-структур, ассоциаций и союзов промышленников и малых предприятий невозможно полностью определить уровень согласованности интересов и потенциальных возможностей территории.

Формализованный анализ, используемый в большинстве случаев при разработке стратегий развития, позволяет в ускоренном режиме разработать региональные и муниципальные



программы, однако при этом велика вероятность того, что эффективность реализации этих программ останется на крайне низком уровне. В качестве альтернативы можно рекомендовать подход, направленный на достижение консенсуса среди ключевых фигур и ставящий основной своей целью совместное участие в решении проблем города и региона на взаимовыгодных условиях при прозрачности «правил игры».

Методика диагностического анализа текущего социально-экономического развития территории может быть выстроена в соответствии с приоритетами развития. Так, при оценке инновационного потенциала и составлении программ социально-экономической и научно-технической политики необходимо на первый план выдвинуть оценку научно-технического, промышленного, кадрового и образовательного потенциала, инфраструктуры поддержки и возможностей для осуществления инновационной деятельности, а также оценку потенциала малых и средних наукоемких предприятий.

Основная задача в рамках проектирования институциональной среды инновационной деятельности связана с формированием и развитием социально-экономических и институциональных условий функционирования системы интеллектуальной собственности. В ходе решения этой задачи необходимо провести ряд мероприятий. Во-первых, это легитимизация различных форм и видов собственности. В противном случае система интеллектуальной собственности просто не сможет возникнуть как социально-экономический феномен. Данная легитимизация требует определенного юридического «оформления», т.е. фиксации в соответствующих документах бытия личной, частной и общей собственности, включая все производные их «вариации». Очевидно, что в Конституции страны, а также в Гражданском кодексе РФ следует четко прописать соответствующую норму. Наиболее «узким» местом здесь является диалектика личной и частной, а также государственной и общей собственности. Особой сферой научно-практической деятельности ученых и политиков является так на-

зываемая гражданская, или гражданская собственность, которая только недавно стала объектом исследовательского внимания.

Во-вторых, это принятие и реализация соответствующих мер, направленных на развитие конкуренции во всех звеньях экономической системы. Соперничество хозяйственных агентов за наилучшие условия деятельности в рамках различных фаз единого воспроизводственного процесса создает мощный импульс для разработки и внедрения инновационных технологий, а также для создания других форм интеллектуального внешнего и интеллектуального внутреннего продукта как на уровне отдельной личности, так и на уровне организаций и общества в целом. Видимо, не совсем верно представлять дело таким образом, что в процессе информатизации и интеллектуализации экономики конкуренция будет ослабевать. Напротив, она может принимать еще более острые формы, поскольку будет усиливаться личностно-персонифицированный фактор соперничества во всех сферах социально-экономических и иных отношений.

В-третьих, это формирование соответствующей интеллектуальному сектору экономики социальной структуры общества, которая была бы адекватна перспективным задачам «интеллектуализации» экономики и общества. В связи с этим требуется такая модификация системы распределительных и перераспределительных отношений, которая позволит ускорить развитие среднего класса, который объективно является социальным источником для формирования и развития как «класса интеллектуалов», так и «класса институциональных предпринимателей». Применительно к отечественной экономике предстоит прежде всего решить задачу ликвидации бедности и развития протосредних, т.е. «примыкающих» к среднему классу, слоев общества. Возможности ускоренного решения задачи у российского государства есть, и связаны они в основном с использованием природной и монопольной ренты. Очевидно, что только в этом случае тезис о превращении природной ренты – в ренту интеллектуальную приобретает конс-

структивно-деловые очертания.

В-четвертых, это принятие и реализация срочных мер по преодолению в отечественной экономике институционального кризиса, выражающегося в различных «институциональных завалах», а также в импорте институтов, которые не соответствуют отечественной специфике социально-экономических отношений и других трансакций. Существующие сегодня в стране институты едва ли приводят к сокращению трансакционных издержек. Скорее, напротив, в ряде отраслей и сфер хозяйственных отношений эти издержки растут, о чем косвенно свидетельствует бурное развитие теневого сектора национального хозяйства. Очевидно, что преодолеть институциональный кризис и «расчистить» созданные им «завалы» не представляется возможным в рамках прежней парадигмы исследования и логики институциональных преобразований, базирующихся на выводах и рекомендациях методологического индивидуализма.

Для перехода на инновационный путь развития и осуществления ускоренной технологической модернизации экономики необходимо развивать и активно внедрять эффективные инструменты и формы управления инновационными процессами в разрезе отраслей и регионов. Выделены эффективные инструменты инновационного развития регионов России: региональные научно-технические и инновационные программы и проекты, кластеры; технологические платформы по внедрению конкретных технологий. Формирование эффективных механизмов управления инновационными процессами в регионе должно стать обязательным и неперенным условием, обеспечивающим технологический прорыв, как в производственной, так и социальной сфере.

Регионы и муниципалитеты не заинтересованы финансово в развитии инноваций, инициированном на федеральном уровне. Законодательства о муниципалитетах и о науке и инновациях (наукоградах и технопарках, федеральных и исследовательских университетах) никак не связаны друг с другом. Наличие технопарка или наукограда на территории муници-

палитета практически ничего не даёт муниципалитету, так как наукоград – федеральный институт, финансирование которого идёт из федерального бюджета.

При этом реализация жизненных интересов населения происходит, прежде всего, на уровне муниципального управления. Реализация государственных социальных гарантий, обеспечение гражданам достойных условий проживания, работы и отдыха, охраны здоровья во многом зависит от эффективности работы муниципальных органов власти. От них граждане ждут в первую очередь качественного выполнения хозяйственных функций.

Необходимо менять существующее законодательство, расширяя возможности участия регионов и муниципалитетов в управлении наукой и развитии инновационной активности. В этой связи является целесообразным делегировать инновационные функции на региональный или муниципальный уровень, что будет способствовать созданию инновационной экономики.

Управлять инновационным процессом необходимо на трех уровнях: макроуровне (уровень государства); мезоуровне (уровень отраслей или территорий); микроуровне (уровень хозяйствующих субъектов).

На макроуровне Правительство РФ осуществляет государственное регулирование по следующим направлениям: 1) на основе выработанных принципов и национальных приоритетов в инновационной сфере (на основе Форсайт-исследований) принимает федеральную программу (стратегию) по инновационному развитию. Эта Программа должна содержать намерение достичь определенных целей, выраженных в конкретных показателях (например, количестве оформленных патентов и т.п.); 2) выступает основным координатором субъектов инновационных процессов в экономике страны; 3) определяет порядок предоставления средств из федерального бюджета; 4) осуществляет контроль за исполнением федеральной программы по инновационному развитию; 5) определяет порядок и проводит конкурсы среди организаций, претендующих на государственное софинан-

сирование при внедрении технологических инноваций.

На мезоуровне предлагается формирование научно-технологического совета, позволяющего согласовать интересы и повысить устойчивость связей между государством, наукой, бизнесом и обществом на уровне региона. Эксперты совета, исходя из национальных приоритетов в инновационной сфере и федеральной программы по инновационному развитию, определяют цель и задачи деятельности территории региона на предстоящий период, приоритетные вложения инвестиций в соответствии со спецификой конкретного региона. При этом роль регионального координатора в процессе принятия решений по внедрению конкретных прорывных технологий должен выполнять соответствующий Департамент исполнительного органа власти субъекта РФ.

По примеру регионов, в которых успешно решаются вопросы инновационного развития, основными задачами управления являются: определение приоритетов и формирование стратегии инновационного развития в целях обеспечения устойчивого развития региона; формирование и поддержка общего информационного пространства, информационно-коммуникационной инфраструктуры, единой муниципальной информационной системы органов власти субъекта и защищенной информационной среды региона; координация деятельности органов власти субъекта и организаций в вопросах проектирования, разработки и внедрения инновационных технологий, направленных на совершенствование системы управления регионом и решение проблем социально-экономического развития; координация работ по созданию социально-экономических и организационных условий для инновационного развития; совершенствование региональной нормативно-правовой базы в сфере инноваций и инновационной деятельности.

В качестве конкретного механизма, обеспечивающего коммерциализацию технологий в регионе, целесообразно формирование так называемых региональных центров коммерциализации технологий на принципах час-

тно-государственного партнерства. Такие центры позволят организовать совместную деятельность научных организаций по коммерциализации результатов исследований нескольких организаций региона.

При выборе инструментов инновационного развития регионов необходимо учитывать следующее: регионы по-разному адаптируются к рыночным преобразованиям; различия между регионами по уровню инновационной активности имеют технологический характер; отсутствие в ряде регионов экономической базы для производства инновационного продукта; кадровые проблемы.

В этой связи, при выборе механизмов формирования экономики инноваций следует учитывать типизацию регионов и типизацию региональной экономической политики. Управление инновационными процессами на микроуровне, то есть на уровне организации, – совокупность мер по совершенствованию технологической и производственной базы, как на условиях самофинансирования, так и с привлечением заемных средств.

Таким образом, в условиях современных темпов развития науки и техники необходима целостная система управления инновационными процессами на макро-, мезо- и микроуровнях народного хозяйства страны.

При этом важно иметь в виду, что для России особое значение имеет развитие межрегиональных центров, предоставляющих специализированную информацию. В настоящее время в сфере инновационного производства в России существует острая потребность в структурированной информации о приоритетных для каждого региона инвестиционных проектах, направлениях НТП и критически важных технологиях.

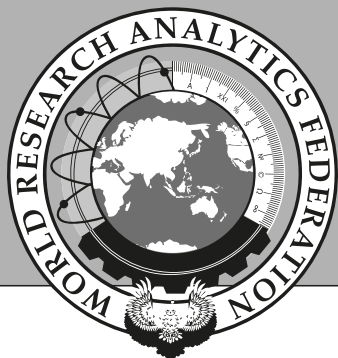
Эффективными инструментами инновационного развития региональной экономики должны стать: организация и осуществление региональных научно-технических и инновационных программ и проектов, в том числе научными организациями. В настоящее время в Российской Федерации стратегии социально-экономического развития утверждены в 54 регионах, в 29 ведется их разработка. Эти стра-

тегические решения должны находить отражение в региональных законах, регулирующих инновационную деятельность; развитие кластерной политики, то есть создание кластеров, особых экономических зон, основанных на взаимодействии территорий, позволит объединить ресурсы регионов для создания инноваций; развитие механизмов налоговой и финансово-кредитной поддержки в разработке и внедрении инновационных технологий; участие регионов в формировании технологических платформ по внедрению конкретных технологий. В сегодняшних макроэкономических условиях особое значение имеют консолидация усилий государства, научно-образовательного и бизнес-

сообществ в форме технологической платформы, деятельность которой должна быть направлена на активное формирование государственной политики в инновационной сфере, экспертное сопровождение научно-технических и инновационных проектов, повышение уровня образования в обществе, продвижение российской продукции на мировом рынке. При этом речь идет о необходимости построения технологической платформы на уровне региона для целей перехода к экономике знаний. Особенность технологической платформы заключается в объединении ресурсов (финансовых, трудовых, интеллектуальных) для целей технологической модернизации. Необходимость формирования тех-

нологических платформ на региональном уровне соответствует государственной стратегии модернизации экономики и укреплению государственно-частного партнёрства, и позволяет решить важнейшие социально-экономические и модернизационные проблемы региона; развитие межрегиональных связей для реализации принципов инновационного развития; развитие системы международного инновационного сотрудничества.

Переход к современной инновационной модели экономики невозможен без применения эффективных инструментов, способствующих развитию инновационной деятельности на региональном уровне.

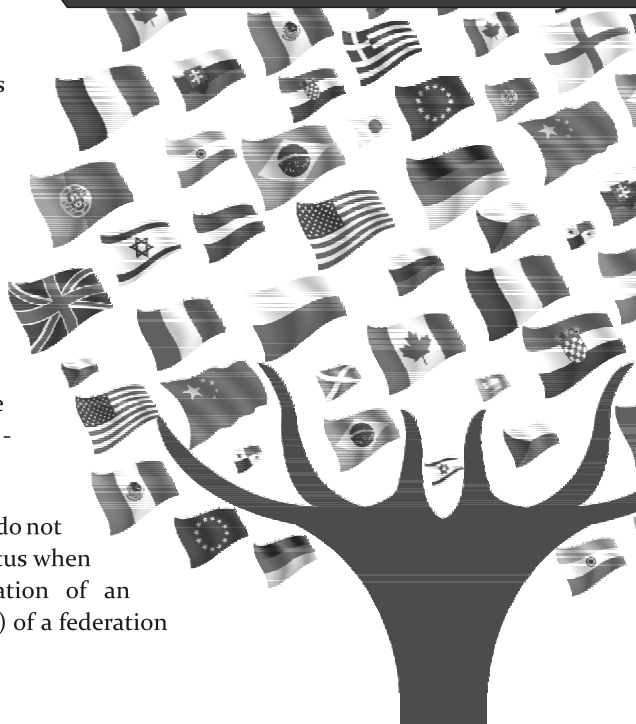


## WORLD RESEARCH ANALYTICS FEDERATION

**R**esearch Analytics Federations of various countries and continents, as well as the World Research Analytics Federation are public associations created for geographic and status consolidation of the GISAP participants, representation and protection of their collective interests, organization of communications between National Research Analytics Federations and between members of the GISAP.

**F**ederations are formed at the initiative or with the assistance of official partners of the IASHE - Federations Administrators.

**F**ederations do not have the status of legal entities, do not require state registration and acquire official status when the IASHE registers a corresponding application of an Administrator and not less than 10 members (founders) of a federation and its Statute or Regulations adopted by the founders.



If you wish to know more, please visit:

<http://gisap.eu>

## MODERN MANAGER AS “HOMO SYSTEMICUS”

V. Chernyak, Associate Professor, Candidate of Technical Science  
National Mining University, Ukraine

In the article individual economic behavior models are investigated in the context of making managerial decisions. The author determines the concept of «homo systemicus» as a person able to solve managerial tasks at three quality levels of the consciousness state - individual, group and mass.

**Keywords:** model, economic behavior, decision making, homo systemicus.

Conference participant, National Research  
Analytics Championship, Open European and Asian  
research analytics championship

## СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖЕР КАК “ЧЕЛОВЕК-СИСТЕМНЫЙ”

Черняк В.И., доцент, кандидат технических наук  
Национальный горный университет, Украина

В работе рассмотрены модели экономического поведения индивидуума в контексте проблематики принятия им управленческих решений. Выводится понятие «человека-системного», как лица, способного решать управленческие задачи на трех качественных уровнях состояния сознания – индивидуальном, групповом и массовом.

**Ключевые слова:** модель, экономическое поведение, принятие решений, человек – системный.

Участник конференции, Национального первенства  
по научной аналитике, Открытого Европейско-Азиатского  
первенства по научной аналитике

Принятие решения является неотъемлемой составляющей реализации любой функции Управления – будь то планирование, организации, мотивации, и т.д. Поэтому целесообразно будет сущность вопросов, которые будут рассмотрены в данном разделе, проиллюстрировать в контексте следующей, потенциально типичной для экономических реалий современности, ситуации (рис. 1).

В начале года, на предприятии «Х» назначается новый руководитель уровня менеджмента высшего звена. И первым заданием назначенному лицу ставится задача разработки плана управленческих действий на текущий год. Имея набор аналитической и нормативной документации, менед-

жер приступает к анализу экономической ситуации, которая складывается на предприятии «Х» в текущий момент времени.

Проанализировав официальную информацию и обнаружив проблемные моменты (например – убыточная работа предприятия), менеджер готов до того, чтобы сформировать первый вариант управленческого плана, то есть принять Решение 1. Для этого есть соответствующие объективные основания – отчет предприятия проверен и утвержден контролирующими органами.

Но, менеджер знает (или не знает), что: Балансовые отчеты все равно что сводки о ходе военных действий: детали верны, а в целом – вранье.

*Михаэль Шифф (р.1925), немецкий писатель, публицист.*

Поэтому, осуществив поиск дополнительной информации, он обнаруживает, что причиной убытков предприятия, например, является цена, по которой продавалась товарная продукция и которая является ниже, чем существующая рыночная цена. Соответственно, обнаружив эту проблему, менеджер приобретает готовность к формированию Решения 2, относительно плана работы предприятия на текущий год, которое также будет достаточно обоснованным.

Безусловно, можно было бы попробовать определить какую-то оптимальную «глубину» анализа и на определенном его шаге сформировать окончательное решение. Но:

«Что входит в понятие достаточной информации для человека, принимающего решение? Дать ему количественное выражение невозможно, но совершенно очевидно, что, когда вы решаете действовать, располагая лишь 50 процентами фактов, этого явно недостаточно! Если дело обстоит именно так, то вам должно уж очень повезти, в противном случае понесете огромные потери. Бывают моменты, когда подобная азартная игра неизбежна, однако такой способ вести дело ни в коем случае нельзя возводить в систему. В то же время 100 процентов необходимой информации никогда не удастся собрать. Если нет на руках всех фактов, иногда следует опираться на собственный опыт».



Рис. 1. Иллюстрация проблемной ситуации

Ли Якокка

Представим себе, что на каком-то шаге анализа менеджер наталкивается на явное нарушение: то ли намеренное искажение отчетных данных финансистами предприятия (незамеченное контролирующими органами); либо на основе косвенных данных «видит» нелегальную схему минимизации налогов предприятием.

И для менеджера формируется ситуация принятия решения, которое касается уже не просто выбора управленческой альтернативы, но и необходимости социального выбора – известить руководство о нарушениях со стороны потенциальных в перспективе коллег, а то и предоставить информацию о нарушениях в органы государственного контроля.

В этом случае формализация процедуры принятия управленческого решения уже не может быть осуществлена просто путем параметризации альтернатив и их оптимизации. Каким-то образом мы должны учесть и «внутренний мир» лица, принимающего решение.

В экономической теории и практике на сегодняшний день сформирован целый «эволюционный» спектр моделей, позволяющих описывать так называемое «экономическое поведение» человека (рис. 2).

Исторически первым, целостно сформированным, образом модели экономического поведения считается модель «экономического человека» Адама Смита (1723–1790), представленного в 1776 г. в его основном экономическом труде «Исследования о природе и причинах богатства народов» [1]. Основные критериальные

характеристики этой модели приведены в работе [2, стр. 386]:

– экономический человек эгоистичен, то есть, он стремится к максимизации своей выгоды;

– экономический человек действует на конкурентном рынке, который предусматривает его минимальную взаимосвязь с другими экономическими людьми;

– экономический человек рационален с точки зрения механизмов принятия решений. Он способен к постановке цели, последовательному ее достижению, расчету расходов при выборе средств такого достижения;

– экономический человек владеет полной информацией о той ситуации, в которой он действует, удовлетворяя свои потребности.

В течение достаточно длительного времени эта модель оставалась основной, которая описывала особенности поведения человека в экономической среде, хотя и неоднократно подвергалась критике и дополнениям в трудах ведущих экономистов тех времен – Дж. Милля (1806–1873) [27], К. Маркса (1818–1882) [28], М. Вебера (1864–1920) [29], Т. Веблена (1857–1929) [30] и других. До тех пор, пока в 1890 – 1891 гг. Альфред Маршалл не вывел понятие «рационального человека» в экономике [3].

А. Маршалл считал, что экономисты имеют дело «не с неким абстрактным или «экономическим» человеком, а с человеком из плоти и крови» [3, стр. 83]. Поведение такого человека определяют, в первую очередь его текущие потребности и со-

ответствующие им текущие доходы. «Очень часто воздействие, оказываемое на характер человека размером его дохода, едва ли меньше, – если вообще меньше, – чем воздействие, оказываемое самим способом добычи дохода» [3, стр. 56] – отмечает А. Маршалл. При этом человек способен выступать в роли своеобразной «аналитической машины» и просчитывать наиболее рациональный вариант своего поведения.

Как и модель «экономического человека» модель «человека рационального» с одной стороны – развивалась и дополнялась, из другого – беспощадно критиковалась. Наиболее прочный удар по этой модели был нанесен в 1957 году, когда Г. Саймон сформулировал два ключевых понятия поведенческой модели:

1) понятие «ограниченной рациональности», которое означает, что люди могут только пытаться принять рациональное решение, но их рациональность всегда будет ограниченной (теоретически всегда существует решение лучше принятого);

2) понятие «достижение удовлетворенности». Поскольку достичь «полной рациональности» невозможно, менеджеры желают, чтобы их «страх» относительно принятия не наилучшего решения пересилил попытку достичь оптимального решения. Именно такое состояние (тот момент, когда принимается решение) Г. Саймон охарактеризовал как «достижение удовлетворенности».

Эти взгляды нашли отображение в его книге «Модели человека» [4]. В своей работе Саймон критикует

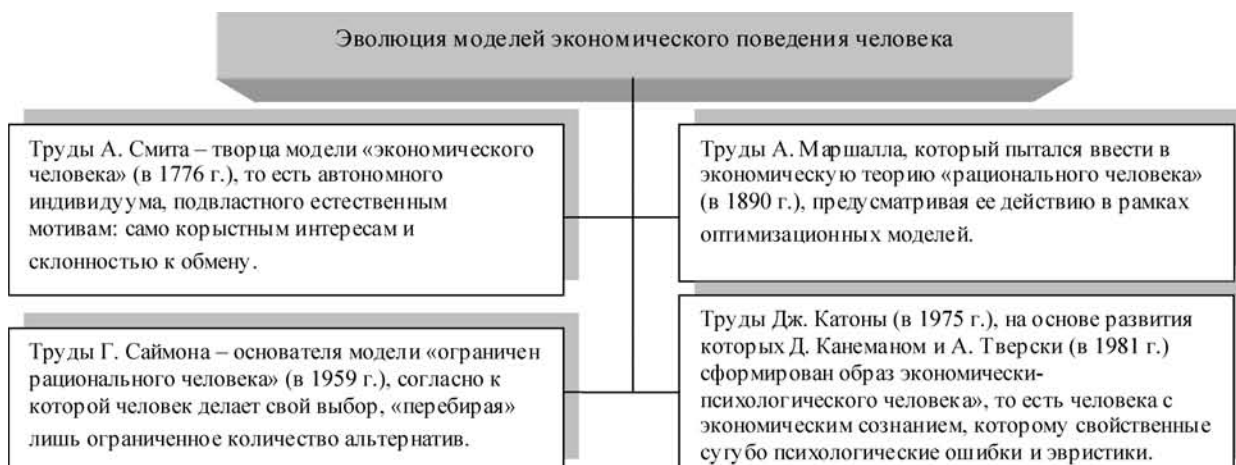


Рис. 2. Существенные этапы развития исследований «экономического поведения»

теорию максимизации поведения, а также предположение, относительно рациональных аналитических возможностей людей. Он выступает против избыточной формализации экономической теории – если возможно достичь тех же результатов с помощью более простых рассуждений. По этому поводу Г. Саймон иронизирует над одним из своих ранних трудов (Формальная модель отношений найма, 1951) где он доказал теорему с помощью 15 уравнений, из которых вытекал очевидный вывод о том, что «контракт найма» для рабочего лучше, чем простой «акт покупки-продажи» труда.

Модель ограниченно рационального человека нарушала много других, принятых на то время моделей экономической теории, потому ее восприятие экономистами состоялось не сразу. Лишь когда в 1975 году, Дж. Катона, который считается основателем современной экономической психологии, представил в своей книге «Психологическая экономика» [5] разработки для описания и прогнозирования экономического поведения как совокупности психологических реакций человека на экономические стимулы, модель Г. Саймона получила широкое распространение.

Дело в том, что Катона фактически «легализовал» использование в исследованиях психологических и экономических особенностей поведения – статистических методов наблюдения и анализа. Развивая это направление Д. Канеман и А. Тверски [6] в 1981 году сформировали базу для современного представления экономического поведения:

- экономически психологический человек рассматривает индивидуальные выгоды как функции двух переменных – полезности для себя и полезности для других;

- экономически психологический человек формирует свои решения по

собственным интересам, на основе знания множественного числа экономических условий и понятий, таких, например, как будущий доход;

- экономически психологический человек формирует свои решения на основе своих способностей (экономических возможностей) и желания (психологической готовности);

- экономически психологический человек действует в условиях неопределенности и риска, и в процессе принятия решения склонен к допущению ошибок и эвристик.

В настоящее время «экономическое поведение» принято рассматривать сквозь призму трех его составляющих: «социально-экономические стимулы», «экономическое сознание (мышление)» и «экономические решения» (рис. 3).

Одной из самых сложных проблем исследования такой цепочки является «оцифрование» тех компонентов, которые ее представляют.

Как отмечал английский экономист К. Боулдинг [7]: «одной из отличительных перспектив на ближайшие десятилетия является развитие математических методов, которые подходят для анализа социальных систем, для чего в большинстве случаев не применимы математические методы 18-го столетия, и которые мы, в основном используем». Мир скорее топологичный, нежели числовой. Нам нужна некартезианская алгебра, так же как и неевклидова геометрия, где минус на минус не всегда плюс, а нижняя граница – это зачастую иллюзия».

Особенно проблемным этот вопрос является для «наблюдателей», чья деятельность связана не с конкретными объектами окружающего мира, а с опосредованными (абстрактно-формализованными) и, в частности с теми, которые «скрываются» за понятием «экономических». В современной экономической науке и менеджменте границы объектов которые наблюда-

ются, анализируются и исследуются, определяются, в значительной мере, не реальными их пространственно-временными границами, а на основе «понятий» и «суждений» о них наблюдателя. Что и было проиллюстрировано на примере, представленном в начале данной работы.

Фактически, мы имеем «игру в смыслы», которую ведут участники процесса принятия решений. Игру, правила которой определяются уровнем «сознания» каждого из этих участников.

Для решения данного класса задач, разрабатываются основы «теории управления гармоничным развитием систем в экономике». Основные ее принципы и положения опубликованы автором в цикле работ данного конференц-проекта МАНВО, в 2012 году, в секциях экономических, психологических, философских наук и науки о Земле (подсекция –экономическая география).

В соответствии с указанными разработками, применительно к условиям иллюстрирующего примера, можем сформулировать следующее.

1. Сознание каждого человека тройственно и включает «индивидуальную», «групповую» и «массовую» составляющие. Каждая последующая компонента является эволюционным шагом развития предыдущей. В любой произвольный момент времени у каждого из нас доминирует либо «индивидуальное» либо «групповое» либо «массовое» сознание, которые и определяют «состояние сознания в данный момент времени». Текущим состоянием сознания можно как «управлять», так и «манипулировать».

2. Каждому из состояний «сознания» соответствует свой «доминантный» тип мышления из 5 возможных: «импульсного», «логического», «системного», «процессного» и «холистического».

3. Каждое состояние «сознания» и тип «мышления» характеризуются определенным, для каждой доминации, комплексом психофизических качеств человека (о потенциальных методиках их анализа в работе автора [8]).

4. Задача «оценки и выбора альтернатив в процессе принятия управ-



Рис. 3. Экономическое поведение в контексте классической экономической науки



ленческих решений») относится к классу задач, в которых осуществляется формализация иерархических взаимоотношений, т.е. когда окружающим предметам либо их абстрактным моделям «назначаются» их меры и значения. Решение такого типа задач осуществляется «в режиме» доминанты системного мышления. Т.е. фактически – человека осуществляющего выбор в процессе принятия решения можно трактовать как «человека – системного».

В рамках разрабатываемой теории данное состояние может быть формализовано и параметризовано посредством методического инструментария «спектрально-гармонического анализа» (см. работы автора в рамках данного конференц-проекта за 2012 г.), в основе которого заложен принцип «золотого сечения» («золотой пропорции»).

Дальнейшее развитие разработок предполагает формирование «Методики прогнозирования эффективности принятия управленческих решений на основе психофизических характеристик менеджера».

## References:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007. – (Серия: Антология экономической мысли) – 960 с.
2. Ложкін Г.В., Комаровська В.Л., Воленюк Н.Ю. Економічна психологія: Навчальний посібник. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 464 с.
3. Маршалл А. Принципы политической экономии. М.: Прогресс, 1983. Т.1. – 594 с.
4. Simon H. Models of Man – N.Y., 1957. В рос. Саймон Г. Теория приня-

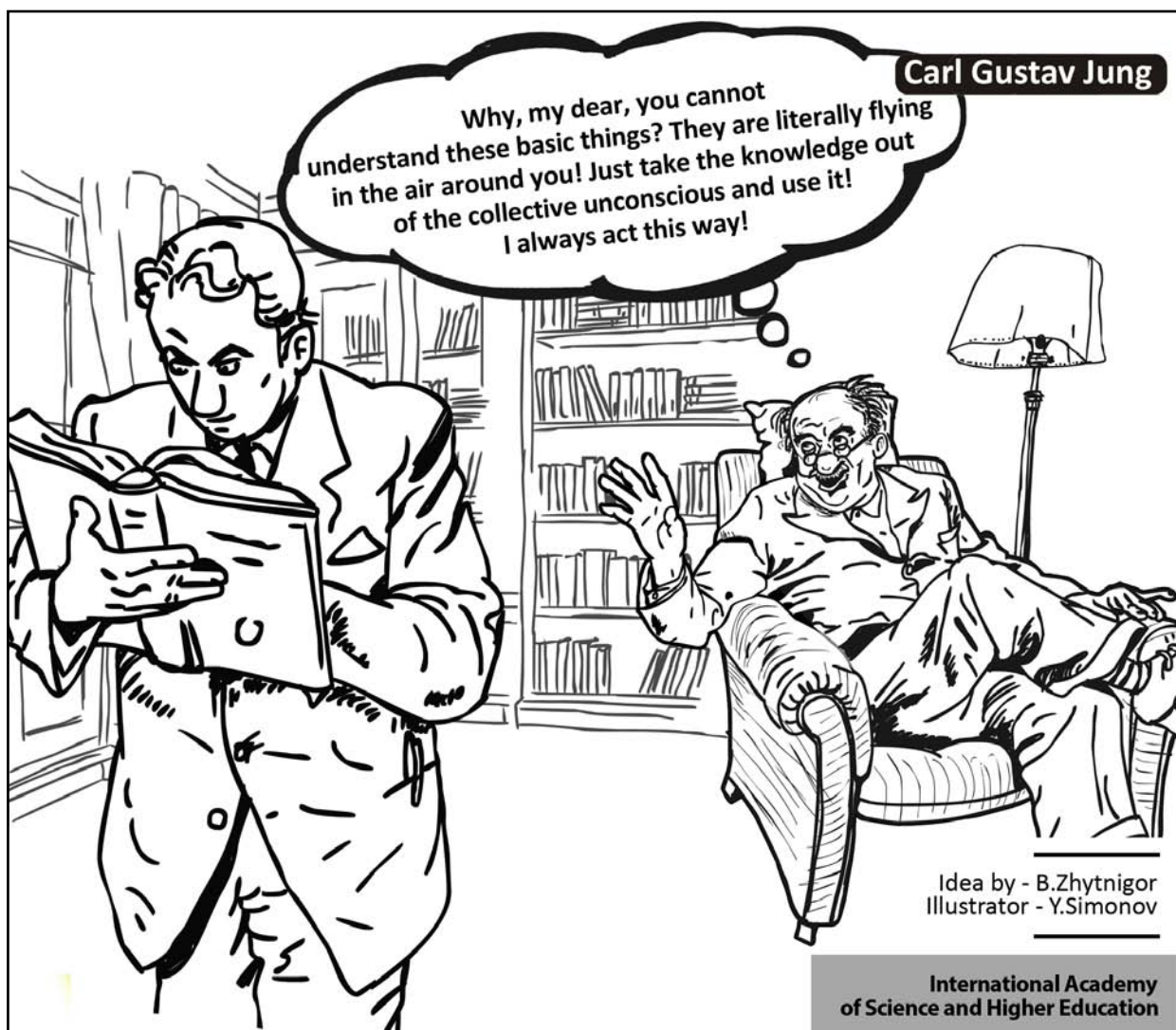
тия решений в экономической теории и науке о поведении // Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 54–72.

5. Katona G. Psychological Economics. – N.-Y: Elsevier, 1975. – 438 p.

6. Tversky A., Kahneman D. The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. Science, 211, 1981. PP. 453 – 458.

7. Boulding, K.E. What is evolutionary economics? // Journal of Evolutionary Economics. – № 1 – 1991. – P. 9–17.

8. Черняк В.И. Формирование пространства состояний для исследования доминант индивидуального поведения [Электронный ресурс] // Материалы XXV международной научно-практической конференции «Проблема современной филологии, педагогики и психологии», Лондон, 16 – 21 мая 2012. – С. 169-172.





## INCREASING THE EFFICIENCY OF SOCIAL INVESTMENTS THROUGH THE USE OF THE PORTFOLIO FINANCIAL ANALYSIS

G. Kazbekov, Associate Professor, Candidate of Economics  
L.N. Gumilyov Eurasian National University, Kazakhstan

The author presents bases of the modern portfolio-based financial analysis and features of use of portfolio technology in analysis and assessment of social investments in conditions of globalization of national economy.

Measures for improvement of efficiency of social investments on the basis of use of portfolio innovations taking into account the experience of CIS countries are offered.

**Keywords:** investments attraction, portfolio financial analysis, portfolio theory, sources of financing, loan portfolio, equity market, fund portfolio, social modernization, social investment, Initial Public Offering.

Conference participant, National Research  
Analytics Championship, Open European and Asian  
research analytics championship

Несмотря на достигнутые успехи в развитии экономики Казахстана в последние годы, относительную стабилизацию общей социально-экономической ситуации, сырьевая направленность процессов в реальном секторе экономики сохраняется. Многие эксперты дальнейшее развитие республики все еще связывают с масштабным привлечением в экономику иностранных инвестиций, так как они могут послужить катализатором, стимулом развития и роста внутренних вложений. Приток зарубежных капиталовложений жизненно важен для достижения таких целей, как выход из современного структурного несоответствия, дальнейшего стабильного подъема экономики Казахстана.

Всего за период независимости в казахстанскую экономику привлечено более \$122 млрд. прямых иностранных инвестиций [1]. Однако, одни иностранные инвестиции не смогут поднять реальный сектор экономики страны. В полной мере это можно отнести и к положению в социальной сфере Казахстана. В своей работе «Социальная модернизация Казахстана: двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда» Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев в развитие своего Послания народу Казахстана от 27 января 2012 г. в качестве альтернативы идеологии потребления выдвигает идею Общества Всеобщего

Труда и ставит задачу создания условий для непрерывного роста среднего класса, зарождения и развития креативного класса – главных движущих сил инновационной экономики. Важный аспект модернизации – создание в Казахстане эффективной государственной системы управления социальными процессами [2].

В этой связи, для обеспечения эффективности столь масштабных социальных инвестиций в экономику Казахстана, одновременно ориентированной на индустриально-инновационное развитие и преодоление сырьевой направленности, наряду с совершенствованием самих финансовых рынков и механизмов, представляется целесообразным широкое использование современных эффективных методов и средств обоснования и принятия решений. В частности, в подобных случаях, хорошо зарекомендовала себя методология финансового анализа инвестиционного портфеля.

Инвестиционный портфель – это финансовые (портфельные) инвестиции из совокупности ценных бумаг принадлежащих инвестору и состоящих из разных финансовых инструментов: корпоративных акций, облигаций с различной степенью обеспечения и риска, а также бумаг с фиксированным доходом, гарантированным государством, т.е. с минимальным риском потерь по основной

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОРТФЕЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

Казбеков Г.К., доцент, кандидат экономических наук  
Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева,  
Казахстан

В работе даны основы современного портфельного финансового анализа и особенности использования портфельной технологии в анализе и оценке социальных инвестиций в условиях глобализации национальной экономики. Предложены меры по повышению эффективности социальных инвестиций на основе использования портфельных инноваций с учетом опыта стран СНГ.

**Ключевые слова:** привлечение инвестиций, портфельный финансовый анализ, портфельная теория, источники финансирования, ссудный портфель, рынок ценных бумаг, фондовый портфель, социальная модернизация, социальные инвестиции, Initial Public Offering.

Участник конференции, Национального первенства  
по научной аналитике, Открытого Европейско-Азиатского  
первенства по научной аналитике

сумме средств и текущим поступлениям. Основная задача портфельного инвестирования – улучшать условия инвестирования, придав совокупности ценных бумаг такие инвестиционные характеристики, которые недоступны с позиции отдельно взятой ценной бумаги, и возможны только при их комбинации. Только в процессе формирования портфеля достигается новое инвестиционное качество с заданными характеристиками.

Важнейшую роль в портфельном финансовом анализе играет теория оптимального портфеля, связанная с проблемой выбора эффективного портфеля, максимизирующего ожидаемую доходность при некотором, приемлемом для инвестора уровне риска. Теоретико-вероятностные методы позволяют дать определение «ожидаемой доходности» и «риска» портфеля, а статистические данные – получить оценку этих характеристик.

Родоначальником портфельной теории [Portfolio Theory] является Гарри Марковиц [Harry Markovitz], изложивший основные принципы данной концепции в 1952 г. в работе «Выбор портфеля» [Portfolio Selection] [3]. Согласно теории Г. Марковица, для принятия решения о вложении средств инвестору не нужно проводить оценку всех портфелей.

В дальнейшем в разработку этой теории существенный вклад вне-

сли Уильям Шарп [William Sharpe] и Джеймс Тобин [James Tobin]. Все три исследователя являются лауреатами Нобелевской премии по экономике. Модель У.Шарпа является упрощенной версией модели Марковица, требующей меньше информации. Согласно модели У.Шарпа, прибыль на каждую отдельную акцию строго коррелирует с общим рыночным индексом, что значительно упрощает процедуру нахождения эффективного портфеля [4].

Имя Дж.Тобина связано с разработкой оригинальной “теории выбора портфельных инвестиций”. Она была изложена в работе “Национальная экономическая политика” (“National Economic Policy”, 1966) [5]. Согласно теории Дж.Тобина, инвесторы лишь в редких случаях стремятся исключительно к получению наивысшей прибыли, не принимая во внимание все другие факторы.

Происходящая в последние десятилетия глобализация валютно-финансового рынка приводит к обострению конкуренции и заставляет участников рынка искать все более и более доходные проекты. Помимо традиционных рисков, связанных с инвестированием, а именно: кредитного риска эмитента; риска изменения процентных ставок; риска изменения рыночной цены актива; инфляционного риска; маркетингового риска; политического риска; риска конвертируемости; риска досрочного погашения и т.п., процесс глобализации генерирует новые категории рисков, ранее не принимавшиеся во внимание в условиях деятельности в рамках национальной экономики. Перед инвестором встает задача выявления этих рисков, их количественной оценки и разработки методов учета соответствующих параметров при выявлении оптимального соотношения “доходность – риск”. В результате происходит не только увеличение исходных данных (факторов) для анализа, но также возрастание сложности взаимосвязи рисков. Это затрудняет их формализацию и количественный анализ.

Одной из форм частного инвестирования является деятельность юридических и физических лиц на фондовом рынке – вложение средств

в ценные бумаги эмитентов, работающих в различных отраслях экономики. Институт фондового рынка призван обеспечить не только приток частного капитала в экономику, но также свободный перелив инвестиций из одной отрасли экономики в другую, что обеспечивается возможностью свободной покупки-продажи ценных бумаг. Высокая ликвидность фондового рынка, его динамичность, заставляют инвесторов тщательно анализировать производимые вложения средств, в результате чего повышается эффективность инвестиций, поскольку финансируются только жизнеспособные проекты. Поэтому в настоящее время процесс совершенствования методологии и методов портфельного анализа, создания новых компьютерных технологий для их реализации продолжается.

Ранее нами были выполнены анализ и оценка распространения и результативности модели портфельного анализа в финансовых компаниях Казахстана, находившихся в состоянии докризисного динамичного развития в период 2002 – 2007 гг. При этом мы исходили из того, портфельный финансовый анализ при условии его компетентного применения предоставляет финансовой компании поистине широчайшие возможности для построения и проведения эффективной политики как в тактическом, так и в стратегическом плане. Так, в процессе деятельности коммерческого банка портфельный анализ с успехом может быть использован при подготовке политики поддержания ликвидности банка, процентной, эмиссионной и депозитной политики банка. Практически без применения технологии портфельного анализа невозможно сформировать рациональный ссудный и фондовый портфели, выстроить эффективную дивидендную политику банка [6]. Например, проведенный анализ портфеля ценных бумаг АО «Казкоммерцбанк» показал преобладание в нем торговых ценных бумаг, практическое отсутствие доле-вых ценных бумаг при незначительных долях долгосрочных инвестиций, ценных бумаг для продажи и ценных бумаг удерживаемых до погашения. В портфеле ценных бумаг АО «Банк

Туран Алем» в 2004, 2005 гг. ценные бумаги для продажи также намного превышали долгосрочные инвестиции в капитал других компаний, но начиная с 2006 г. ситуация начала постепенно меняться в результате чего произошел значительный рост последних. Более действенную стратегию развития на основе портфельного финансового анализа смогли выработать только в АО «Альянс Банк», который по размерам активов и благодаря применению портфельного анализа вышел на пятое место среди коммерческих банков республики. В целом данное исследование показало малую распространенность и, в частности, недостаточный уровень использования возможностей этой эффективной модели даже в крупных банках 2-го уровня Казахстана.

Между тем, очевидными преимуществами портфельного анализа являются: возможность логического структурирования и наглядного представления стратегических проблем организации; его применимость в качестве основы для генерирования стратегий; относительная простота представления результатов; возможность акцента не только на качественные, но и количественные стороны анализа. И с какой бы точки зрения ни рассматривать – домохозяйства, компании или иного экономического субъекта – использование портфельной теории заключается в выработке и оценке компромисса между доходом и издержками, связанными с уменьшением риска, что необходимо для определения оптимального образа действия данного субъекта [7].

Финансовый менеджер, занимающийся активным управлением, должен суметь отследить и приобрести наиболее выгодные ценные бумаги и максимально быстро избавиться от низкодоходных активов. При этом важно не допустить снижения стоимости портфеля и потери им инвестиционных свойств, а следовательно, необходимо сопоставлять стоимость, доходность, риск и иные инвестиционные характеристики «нового» портфеля с аналогичными характеристиками имеющегося «старого» портфеля.

Успех инвестиций в основном зависит от правильного распределения

средств по типам активов на 94%, выбором типа используемых инвестиционных инструментов (акции крупных компаний, краткосрочные казначейские векселя, долгосрочные облигации и др.) на 4%, выбором конкретных ценных бумаг заданного типа и на 2% оценкой момента закупки ценных бумаг [7].

Основной вопрос при ведении портфеля – как определить пропорции между ценными бумагами с различными свойствами. Так, основными принципами построения классического консервативного (малорискового) портфеля являются: принцип консервативности, принцип диверсификации и принцип достаточной ликвидности.

Рассматривая вопрос с точки зрения практики казахстанского фондового рынка, необходимо, прежде всего, решить проблему: имеется ли на нем достаточное количество качественных ценных бумаг, инвестируя в которые можно достигнуть вышеприведенных норм и целей. В частности, на отечественном фондовом рынке разновидностей портфелей не так уж много, и не каждый конкретный держатель, учитывая нынешнее состояние рынка ценных бумаг, может себе позволить инвестирование в корпоративные акции.

Вышеизложенные принципы и условия формирования инвестиционного портфеля в полной мере могут быть положены в основу анализа и оценки социальных инвестиций исходя из портфельного подхода, например, при формировании семейного портфеля. Семья определяет характер использования доходов, превращение их в те или иные блага – товары, услуги, сбережения. Такие вопросы, как приобретение дорогих вещей, оплата дорогостоящих видов отдыха, развлечений и других занятий, связанных со значимыми затратами, должны решаться всей семьей в целом. Новая экономическая реальность сделала актуальными для семей такие проблемы, как передача по наследству имущества и капиталов, страхование своего благополучия в условиях нестабильности переходной экономики, выбора рискованного и безрискового управления своими активами. Большинство семей пока не ведет формального расчета

используемых ресурсов и имеющихся средств, но необходим их контроль, учет в домашнем хозяйстве. Эти проблемы анализируются и разрешимы в рамках портфельного анализа.

Особенностью семейного портфельного анализа является измерение семейных денег и имущества как запаса, а не потока. Семейное имущество рассматривается как капитал в материально-физической форме, т. е. должны учитываться стоимость квартиры, дома, автомобиля, бытовой техники. В этом случае семья распределяет не доход, а богатство как сумму стоимости имущества и всех сбережений. Финансовый портфель семьи – это совокупность ценностей, который выступает в качестве формы ее управления и организации наряду с семейным бюджетом. Он служит источником для личного и семейного потребления, для накопления в форме сокровищ и для инвестирования капитала. Поэтому финансовый портфель и делится на портфели потребительский, накопительный и инвестиционный с выделением четырех форм вложений капитала: прямые инвестиции, ссудный капитал, аннуитет и портфельные инвестиции [8].

Эти методологические соображения сформулированные на основе обобщения процессов, происходящих в семейной экономике России благодаря схожей ситуации в социальной сфере и почти одинаковой ментальности населения вполне адекватно объясняют и процессы в казахстанской семье, и могут быть использованы в ходе социальной модернизации для портфельного анализа и оценки социальных инвестиций и в Казахстане, при условии учета специфики и особенностей возникших в результате проведенных реформ финансовой системы и проводимой политики в социальной сфере.

В настоящее время большая часть сбережений населения Казахстана хранится на банковских депозитах или вне каких-либо финансовых институтов (в «чулках») и напрямую не участвуют в развитии экономики страны. Кроме того, все еще не удалось создать механизм трансформации значительных финансовых средств населения хранящихся в накопительных

пенсионных фондах в столь необходимые сейчас инвестиции для реального сектора. Однако для государства, запускаемая в настоящее время программа «Народное IPO» не только способ привлечения народных денег в программу индустриально-инновационного развития страны, но и серьезная социальная мера, позволяющая множеству работников стать миноритариями национальных предприятий и компаний. Таким образом предполагается расширение и укрепление среднего слоя, что в свою очередь тоже будет способствовать созданию демократических институтов по преодолению отчужденности рабочих и персонала. В вышеуказанной работе Президента Казахстана Н.А. Назарбаева в этой связи предусматривается выстроить эффективный механизм регулирования противоречий в сфере трудовых отношений с учетом опыта развитых стран, на предприятиях которых действуют производственные советы. [2]. IPO (англ. Initial Public Offering) – первое публичное предложение акций компаний для продажи. Помимо Закона о минимизации рисков (вступил в силу 1 февраля 2012 г.) президентом подписан также Закон «О народном IPO» (вступил в силу 14 января 2012 г.), который был подготовлен в целях приватизации крупнейших казахстанских компаний – «голубых фишек». Основная целевая группа инвесторов по программе «Народное IPO» – граждане Казахстана и накопительные пенсионные фонды. В рамках проведения «народного IPO» 100-процентной государственной компании «Казтрансойл» — нефтетранспортной «дочки» «Казмунайгаза» Казахстан планирует привлечь более \$100 млн, а в будущем не исключается возможность выхода на IPO и «Казмунайгаза» [9].

При этом согласно законодательства народными «акционерами» могут стать только граждане Республики Казахстан. Только они имеют приоритетное право на покупку акций. Во вторую очередь ценные бумаги смогут приобрести накопительные пенсионные фонды страны. Такой расклад будет способствовать нивелированию резких скачков цен на акции. Тем не менее, в реализации данной програм-

мы имеются определенные сложности. Так, граждане Казахстана не имеют соответствующего опыта работы на рынке ценных бумаг и слабо себе представляют как следует зарабатывать на фондовом рынке. В подобной ситуации население развитых стран работает с профессиональными брокерами, которые могут объяснить в какие бумаги, сколько и почему вкладывать, как избежать рисков и не допустить убытков от вложений в те или иные активы.

Здесь на помощь гражданам СНГ может прийти технология финансового анализа семейного портфеля, которая не только способствует быстрому приобретению навыков работы на фондовой бирже, но и при надлежащем использовании повышает эффективность социальных инвестиций и внесет существенный вклад в формирование среднего слоя населения через обеспечение рационального использования семейного портфеля. Поэтому портфельным анализом должна овладеть каждая семья, начиная с определенного уровня достатка, зажиточности. И в этом случае управление финансами семьи становится не просто тактикой, а скорее стратегией, т.к. распределение денег между потреблением, сбережением и инвести-

рованием – это распределение между настоящим и будущим, своим будущим и будущим детей. Поэтому уровень семейного портфельного анализа должен подняться до интуиции, творчества, расчетной обоснованности.

Из изложенного следует, что портфельный финансовый анализ выступает одним из действенных современных методов улучшения воспроизводства социальных ресурсов и имеет большие перспективы для успешного применения на казахстанском валютно-финансовом рынке по мере его развития и интеграции в мировую экономику. Но поскольку рынки стран с развивающейся экономикой требуют тщательной адаптации концепций портфельного анализа, то можно ожидать, что использование принципов теории портфельных инвестиций на казахстанском рынке вызовет совершенствование действующих и создание новых инструментов анализа, эффективно работающих не только на развивающихся национальных, но и на международных рынках.

## References:

1. С. Белашко Казахстан-страна, которую выбирают инвесторы. Казахстанская правда. 17.11.2012 г.

2. Н.А. Назарбаев «Социальная модернизация Казахстана: двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда». Казахстанская правда, 10 июля 2012 г.

3. Markowitz, Harry. Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments. New York: Wiley, 1959.

4. Sharpe, W. A Simplified Model for Portfolio Analysis.// Management Science. Jan. 1963.

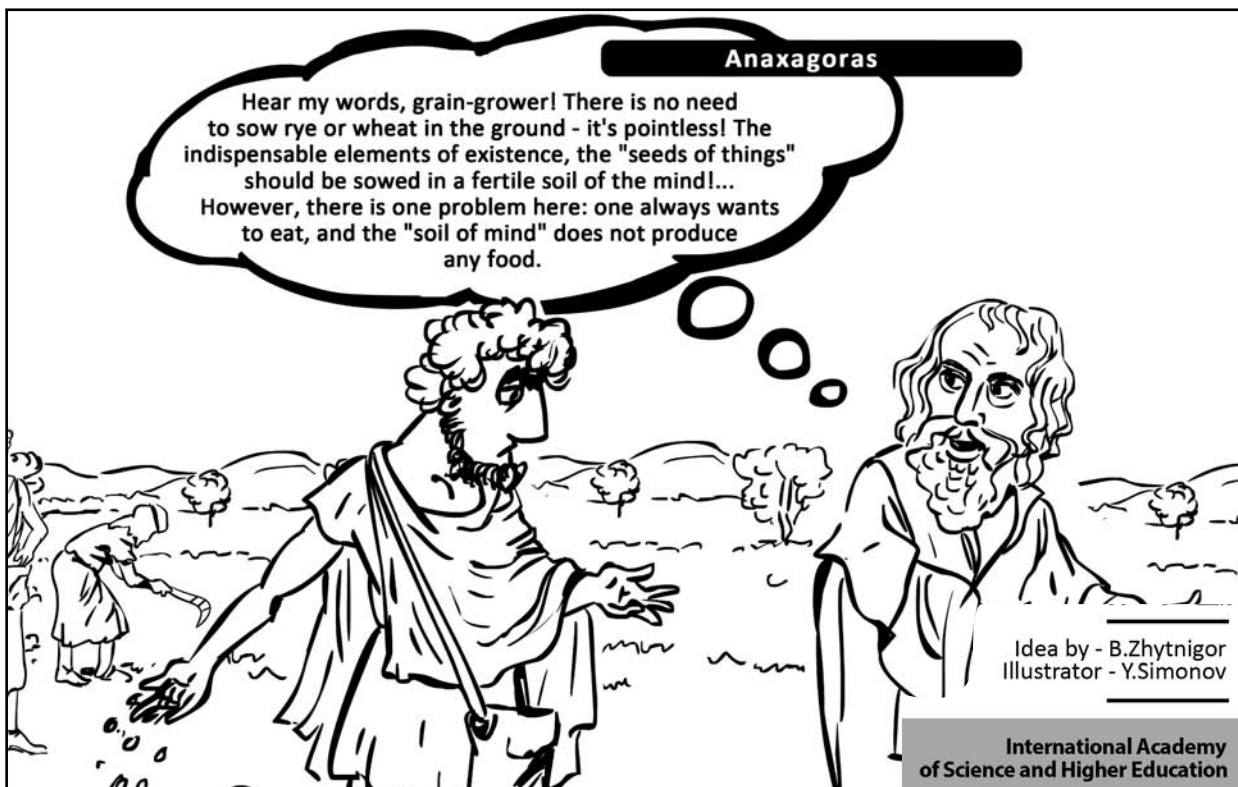
5. Tobin, James. National Economic Policy. New Haven, 1966.

6. Алавердов А.Р. Стратегический менеджмент в коммерческом банке: учеб./ А.Р. Алавердов. – М.: Маркет ДС, 2009. – 576 с. (Университетская серия).

7. Казбеков Г.К. Совершенствование управления инвестиционным портфелем (на примере финансовых компаний Казахстана). Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Республика Казахстан. Алматы, 2009.

8. Егорова Н.Ю. С.Д., Бобров В.А.. Менеджмент в домашнем хозяйстве: учебное пособие. Портфельный анализ семейной экономики. М.: Экономика, 2007.

9. Казахстан планирует привлечь более \$100 млн в рамках «народного IPO» «Казтрансойла» 3 октября 2012, 15:37 (мск) | Политика | Газета.Ru.



## VALUE-BASED GROUNDS OF UKRAINIAN LIBERAL PERSPECTIVE

H. Pylypenko, Associate Professor, Doctor of Economics  
N. Lytvynenko, Associate Professor, Candidate of Economics  
National Mining University, Ukraine

Authors present results of the research of mental and cultural values at the national level and their comparison throughout the regions of Ukraine. The research was conducted on the basis of the G. Hofstede's Values Survey Module 2008 (VSM08). The attempt was made to interpret the results of indexes of Power Distance, Individualism, Masculinity, Uncertainty, Avoidance, Long Term Orientation, Monumentalism, Indulgence versus Restrain.

**Keywords:** map of mentality, Hofstede indexes for Ukraine, social and cultural values, institutional environment.

Conference participant, National Research  
Analytics Championship, Open European and Asian  
research analytics championship

## ЦЕННОСТНЫЕ ОСНОВАНИЯ ЛИБЕРАЛЬНОЙ ПЕРСПЕКТИВЫ УКРАИНЫ

Пилипенко А.Н., доцент, доктор экономических наук  
Литвиненко Н.И., доцент, кандидат экономических наук  
Национальный горный университет, Украина

В статье приведены результаты исследования ментальных и культурных ценностей на национальном уровне и их сравнение по регионам Украины. Исследования проводились по Hofstede's Values Survey Module 2008 (VSM08). Была предпринята попытка интерпретации результатов исследования по индексам дистанция власти, индивидуализм, маскулинность, избегание неопределенности, долгосрочная ориентация, монументализм, терпимость против сдерживания.

**Ключевые слова:** карта ментальности, индексы Хофстеда для Украины, социокультурные ценности, институциональная среда.

Участник конференции, Национального первенства  
по научной аналитике, Открытого Европейско-Азиатского  
первенства по научной аналитике

Трансформация экономической системы постсоветских государств, направленная на формирование в их хозяйственной структуре оснований рынка, обнаружила ряд проблем как теоретического, так и практического характера. Имея перед собой наглядный пример функционирования достаточно эффективной и процветающей экономики западных стран, общество избрало либеральный путь развития, сведя все преобразования экономической системы до трансформации централизованно-плановой экономики и ее перехода в рыночную. Однако, практика либеральных реформ достаточно четко показала, что снятие административных преград на пути развития частной инициативы отнюдь не приводит к автоматическому возникновению эффективной рыночной экономики, способной обеспечить бурный экономический рост, богатство и процветание нации. Как справедливо заметил Дж. Тобин, «К сожалению, профессиональные западные советники по управлению переходом посткоммунистических государств к рыночному капитализму – экономисты, финансисты, руководители бизнеса, политики – способствовали появлению ложных ожиданий... Они упускали из вида, что весьма сложные структуры законов, институтов и обычаев, которые веками формировались в капиталистических странах, суть важнейшие устои

современных рыночных систем» [1, с. 75]. Эти «устои» стали достаточно активно изучаться теоретиками с целью поиска институциональных оснований эффективной работы рыночной экономики. Особым направлением подобных исследований стало изучение социокультурных ценностей населения отдельных стран, позволяющее сделать вывод о приемлемости для ее ментальности той или иной модели социально-экономического развития.

Целью данной статьи является выявление ментальных особенностей современных украинцев, их ценностных ориентаций на принятие общественным сознанием либеральной модели развития.

Как известно, в основе каждой национальной модели экономики находятся социокультурные ценности, составляющие основу менталитета – неформального института, отражающего специфику коллективного сознания. Через менталитет проявляются пласты культуры различных эпох, создается архетип и формируется стиль жизни, традиции, обычаи, формы общения людей. Поэтому ментальные ценности, будучи продуктом культуры, определяют экономическое сознание людей и уже через него обуславливают экономическую деятельность. Как свидетельствует исторический опыт, если в обществе господствуют ценности, которые поддерживают доверие к людям, эмпатию и честность

во взаимоотношениях партнеров, уважение к правам частной собственности, законопослушность и ориентацию на долгосрочное сотрудничество как проявление готовности взять на себя обязательства и выполнять их, то вероятность функционирования эффективной либеральной модели развития в таком обществе является очень высокой. В нем не возникает необходимости широкомасштабного привлечения правовых и властных рычагов принуждения к выполнению правил, а значит, координация осуществляется преимущественно за счет рыночного механизма. И, наоборот, в тех системах, где не сложилось единой этической основы экономической деятельности и имеет место высокая степень разбалансированности ценностных ориентиров людей, координация требует усиления государственного контроля над выполнением правил и, соответственно, преобладание государственной координации. Таким образом, национальные модели, основными характеристиками которых являются доминирующие формы собственности и координационные институты, всегда базируются на ментальных основаниях, которые сформировали ценностно-нормативные системы личности и общества.

Социокультурные ценности формируются в течение длительного исторического периода под влиянием природно-климатических, географических

ческих, экономических и социальных исторических условий жизнедеятельности народов. Неоднородность этих условий приводит к укоренению в общественном сознании различных ценностно-нормативных систем, а значит, и различных институциональных условий для функционирования либеральных моделей. В ходе исторического развития в большинстве европейских стран сложилась система ценностей, доминирующими в которой стало добросовестное отношение к труду как единственному средству роста благосостояния, эмпатия, надежда на собственные силы при ведении хозяйства, прерогатива индивидуализма, законопослушность, уважение прав частной собственности, идеалы свободы и гражданского общества, равенство. Эти ценности заложили этический фундамент для эффективного функционирования преимущественно рыночной координации. Исторические условия развития российской нации способствовали укоренению таких ценностей, как коллективизм, культ царя, труд как средство выживания, неприхотливость, скромность в потреблении, прерогатива общественной пользы, желание предпринимателей действовать не только ради личной выгоды. Отсюда – закрепление и доминирование государственных форм координации.

Украинская нация формировала свою ментальность под влиянием различных культур, поскольку после Киевской Руси на украинских землях не было создано государства в полном смысле этого термина. Украинцы веками жили в условиях чужой государственности и чужих культур, что наложило отпечаток на систему социокультурных ценностей украинского народа. Поэтому наибольшее влияние на формирование ценностей украинцев имел геополитический фактор. Поскольку большая часть украинских земель принадлежала Российской империи, то и наиболее определяющим было российское культурологическое влияние. Действие таких институциональных факторов, как идеология и политическая власть, реализовавшихся в образовательной, миграционной и экономической политике царского правительства России, привело к поч-

ти полной утрате правовых и культурных традиций западного образца, носителями которых были украинцы эпохи средневековья.

Вместо них в общественном сознании укоренились индивидуалистические ценности преимущественно в крестьянской социальной среде, негативное отношение к любой власти, независимость и смелость в мыслях и убеждениях, неуважение к закону. Советская модернизация добавила к ментальному портрету украинца патернализм, уравниловку, одновременную надежду на власть и недоверие к ней, что, однако, не противоречило превращению государства с его гипертрофическими функциями на орган, который полностью заменял институт индивидуальной свободы. Трансформационные процессы, которые начались в Украине с конца 90-х гг., привели к изменениям в системе социокультурных ценностей украинского народа, что требует их диагностики.

Такая задача решается на основе применения методик, появившихся в конце XX ст. в результате становления и развития новой науки – этнометрии. Она осуществляет анализ ментальности различных этнических групп с использованием формализованных методов, что позволяет говорить о ценностях не только через абстрактные и достаточно субъективные умозаключения, а выявлять и давать им количественную оценку на основе мониторинговых данных массовых опросов. Наибольшее распространение среди таких методик получили подходы, предложенные Г. Хофстедом [2] и в дальнейшем модифицированные Р. Инглхартсом [3], Р. Хоузом [4], а также кросскультурные исследования Ш. Шварца [5]. Эти методики были реализованы в ходе международных проектов диагностики ценностей, которые осуществлялись на протяжении второй половины XX – нач. XXI века и охватили более 70 стран мира. По результатам опросов были определены и количественно оценены через специальные показатели базовые ценности, которые находятся в основе неформальных институтов западноевропейской цивилизации и которые определяют ориентацию населения на

восприятие разных моделей координации, форм и методов управления.

Подавляющая часть таких исследований базируется на сравнении национальной ментальности какой-то одной страны с аналогичным показателем других стран. В результате строятся специальные ментальные карты и на их основе определяются близость или отдаленность ментальных моделей различных государств, что дает основание для выводов о целесообразности переноса на национальную почву тех или иных зарубежных институтов. Более чем 40-летняя практика таких исследований позволила проследить связь между ценностями и моделями социально-экономического устройства отдельных стран мира. Оказалось, что в тех странах, где доминируют либеральные ценности, сложились и эффективно функционируют модели с преобладанием рыночных регуляторов и демократическими институтами. И, напротив, там, где в ходе исторического развития закрепились ценности патернализма, широко представлены институты редистрибуции, политические институты унитарного устройства и идеология коммунитарности.

Исходя из причин идеологического характера, Украина была долгое время закрытой для подобных исследований, поэтому массовые опросы населения с целью диагностики ценностей не получили в ней более или менее систематического характера. В нашей стране проводилась диагностика индивидуальных ценностей по методике Ш. Шварца, которая дала возможность сопоставить ценностные портреты украинца и европейца [6]. Кроме этого, известны три исследования по методике Г. Хофстеда, проведенные в конце 90-х гг. Д. Майтри и Т. Бредли [7], П. Купера и К. Спаркса [8], а также Р. Кюстина [9]. Результаты этих исследований показали, что Украина более ориентирована на либеральную модель развития, нежели ее восточнославянские соседи, поскольку ей присущ сильно выраженный индивидуализм и ощутимо меньшая дистанция власти [10].

Несовершенство в количественном и качественном отношении выборов, на основе которых исследовалась

украинская ментальность по методике Г. Хофстеда, а также время, которое отделяет полученные результаты от современности, определили необходимость проведения нового мониторинга ценностей. С этой целью авторами в составе научной группы НГУ в октябре 2009 – августе 2010 гг. был реализован опрос национального масштаба по последней версии методики Г. Хофстеда – VSM 08, результаты которого должны были бы определить близость или удаленность украинской ментальности по отношению к либеральным ценностям западного общества [11].

Объем выборки составил 2058 респондентов. Опросом были охвачены все области Украины, а количество анкетированных определялось пропорционально населению каждого из регионов. Среди респондентов были различные по образованию, возрасту, профессиональной и конфессиональной направленности, а также по социальному статусу слои населения. В составе выборки – 44% мужчин и 56% женщин, что примерно соответствует той половозрастной структуре населения, которая сложилась сегодня в Украине. При проведении опроса особое внимание уделялось соблюдению квот каждого региона в общей численности выборки. Значения индексов приведены в таблице 1.

При интерпретации показателей, приведенных в таблице, следует обратить особое внимание на индикаторы

дистанция власти и индивидуализм. Культуры с высокой дистанцией власти вырабатывают правила, механизмы, ритуалы, которые служат поддержанию и усилению иерархических отношений между ее членами. Культуры с низкой дистанцией власти по большей степени игнорируют властную дифференциацию – для них важнее, прежде всего, компетентность власти, уважение к личности и равенство. Индивидуализм характеризует степень, в которой культуры поощряют индивидуалистические тенденции в противоположность коллективистским. В индивидуалистических культурах потребности, желания, интересы отдельного человека превалируют над групповыми или коллективными целями. Коллективистские культуры, наоборот, детерминируют жертвенность личными интересами ради общего блага. Как правило, все страны, для которых характерны низкие показатели дистанции власти и более высокие индивидуализма по индикаторам Хофстеда, отличаются ощутимым преобладанием в своих моделях рыночной координации. Там, где высока дистанция власти и невысокий индивидуализм, доминирует государственная координация. Украина по результатам опроса имеет одновременно низкую дистанцию власти (22,79) и низкий индивидуализм (31,49). Это не позволяет однозначно определить ценностную ориентацию населения на государственную или рыночную

координацию и требует дополнительных исследований.

Выбивается из приведенных показателей маскулинность, приобретающая для Украины отрицательные значения. Маскулинность отражает склонность людей к напористости и жесткости, сосредоточенности на материальном успехе, отсутствию интереса к другим людям и условиям их жизни. В основу этого показателя заложены традиционные гендерные различия между мужчиной и женщиной, которые определенная культура транслирует в различия социальных ролей, функций или положения. Иными словами, речь идет о том, насколько в обществе будет выражено мужское начало (большая агрессивность, настойчивость, самоуверенность, успех, состязательность) или женское – солидарность, сотрудничество, меньшая ориентированность на успех, забота о слабых, поддержание теплых личных отношений. В первом случае культура поощряет предпринимательство, во втором – ориентирует на кооперационные связи. Следовательно, по данному индикатору украинцы менее склонны к предпринимательской активности как одной из важнейших характеристик рыночной экономики.

Касательно индекса избегание неопределенности, который отражает способность общества справляться с тревогой и стрессами, вызванными неопределенностью, мы имеем доста-

Таблица 1.

Значение показателей по методике Г. Хофстеда 2008 г. для Украины

Показатели	Украина	Центрально-Украинский	Западно-Украинский	Северо-Восточный	Донецко-Приднепровский	Причерноморский
Дистанция власти (PDI)	22,79	24,10	17,94	28,05	25,16	18,69
Индивидуализм (IDV)	31,49	27,89	26,65	46,86	28,49	27,56
Маскулинность (MAS)	-8,67	-3,38	-13,84	-11,99	-8,73	-5,39
Избегание неопределенности (UAI)	4,81	2,19	-2,90	10,51	8,36	5,88
Долгосрочная ориентация (LTO)	4,08	7,92	0,72	-1,00	6,23	6,54
Терпимость-сдерживание (IVR)	36,13	38,27	43,98	31,73	31,88	34,81
Монументализм (MON)	9,34	11,99	28,75	8,24	-1,62	-0,65

Источник: [12, с.198].



точно низкие его значения (4,81) по всей выборке и наименьший параметр (-2,90) по Западной Украине. Таким образом, для нас характерно слабое избегание неопределенности со всеми вытекающими отсюда ментальными характеристиками: склонность к рискам, повышенная возбудимость и эмоциональность, нарушение правил из прагматических соображений, меньшее сопротивление переменам. Украинское общество в незначительной степени озабочено выработкой действенного механизма соблюдения правил, что налагает существенные ограничения на формирование правовых оснований рынка. По параметру долгосрочная ориентация мы имеем и того меньше – 2,5 по всей выборке. Учитывая тот факт, что данный показатель отражает то, насколько общество проявляет прагматизм и стратегически ориентируется на будущее в противоположность традиционализму и краткосрочной ориентации, мы вынуждены констатировать ярко выраженную тенденцию жить сегодняшним днем. Высокая политическая и социально-экономическая нестабильность украинского общества не дает оснований для долгосрочной ориентации.

Индекс терпимости против сдерживания разделяет общества на те, в которых терпимость высока, а моральные установки позволяют относительно свободно удовлетворять гедонистические потребности. На противоположном полюсе располагаются общества, в которых доминирует сдерживание. Здесь мораль в большей степени контролирует удовлетворение подобных потребностей, вследствие чего люди ощущают меньшую необходимость в наслаждении жизнью. Индекс монументализма отражает способность людей отстаивать собственную позицию и защищать свое достоинство в противоположность адаптивности, указывающей на смирение и уступчивость (приспособляемость). Высокий монументализм – свидетельство присутствия в национальном самосознании неизменных ценностей и убеждений. Люди из таких культур имеют достаточно сильную самоидентификацию, расценивают культурную адаптацию как своего рода предательство национальных

интересов. Для представителей монументалистских культур характерны также некритическая покорность власти и высокая религиозность.

Индекс терпимости против сдерживания показал превалирование в украинском обществе терпимости (36,13). Это свидетельствует о склонности украинцев к отстаиванию идеалов свободы, присутствия в поведении гедонистических тенденций. Исходя из этого показателя Украина оказалась достаточно открытым обществом, способным проявлять толерантность к поведению и мнениям, отличным от собственных, воспринимать перемены и чужой хозяйственный опыт. Эти черты дают уверенность, что трансформационные преобразования при благоприятных обстоятельствах вполне могут быть успешными, поскольку общество готово их воспринимать.

Однако, полученные показатели монументализма свидетельствуют о том, что институциональные трансформации в Украине будут эффективными только тогда, когда будут базироваться не глубинных ценностях народа. Индекс монументализма в Украине достаточно высокий (9,34) с очень существенным разбросом значений по различным регионам. Это еще раз подтверждает то, что украинцы представляют собой гордый народ, высоко ценящий собственное достоинство и свою этническую отличность от других наций. Данная черта не дает оснований надеяться на возможность быстрой смены базовых ценностей, что требует серьезной работы по созданию как адекватных к ним институтов, так и разработки особых направлений либеральной модернизации Украины.

#### References:

1. Тобин Дж. Теорема о «невидимой руке» должна быть модифицирована / Дж. Тобин // Реформы глазами российских и американских ученых. / Под ред. О.Т. Богомолова. – М.: РЭЖ, Фонд «За экономическую грамотность». – 1996. – 273с.
2. Hofstede G. Cultures and Organizations (Software of the Mind) / G. Hofstede. – L.: Harper Collins Publishers, 1994. – 196 p.

3. Inglehart R. Modernization and post modernization: Cultural economic and political change in 43 societies / R. Inglehart. – L.: Princeton; N.J., Princeton University Press. – 1997. – 168 p.

4. House R., Hanges P. Cultural influences on Leadership and Organizations. Project GLOBE / R. House, P. Hanges // Advances in Global Leadership. – 1999. – Vol. 1. – P. 171–233.

5. Schwarz S. Cultural Value Orientation. Nature and Implication of Natural Differens / S. Schwarz. – V. : Publ. House SU HSE, 2008. – 426 p.

6. Магун В., Руднев М. Жизненные ценности населения: сравнение Украины с другими европейскими странами / В. Магун., М. Руднев // Украинское общество в европейском пространстве: под ред. Е. Головахи, В. Макеева. – К. : Суспільство, 2007. – 246 с.

7. Mitry D., Bradley T. Managerial Leadership and Cultural Differences of Eastern European Economies / D. Mitry, T. Bradley // Cross-Cultural Consumer and Business Studies, 1999. – P. 34–46.

8. Spector P., Sparks K. An international study of the psychometric properties of the Hofstede VSM 94 comparison of individual and country Applied Psychology / P. Spector, C. Cooper, K. Sparks // An International Review. – Vol. 50 (20). – P. 269–281.

9. Kustin R. Study of Hofstede's Cultural Value Survey in Post-Soviet country / R. Kustin // Journal of Transnational Management. – 2006. – Vol. 11. – P. 13–17.

10. Латова Н.В., Латов В.Ю. Восточнославянские страны на ментальной карте мира по Г. Хофстеду / Н.В. Латова, В.Ю. Латов // Наук. пр. Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Вип. 38–1. – Донецьк: ДонНТУ, 2010. – 232 с.

11. Hofstede G. Values Survey Module 2008 (VSM 08) [Електронний ресурс] / G. Hofstede // G. J. Hofstede, M. Minkov, H. Vinken. – Режим доступа: [www/URL:http://geerthofstede.nl](http://www.URL:http://geerthofstede.nl). – 08.01.08. – Загол. с экрана.

12. Pylypenko A., Lytvynenko N., Voloshenuk V. Regional Map of Mentality after G. Hofstede: Lessons From Ukraine // Journal of US-China Public Administration. – Volume 9, Number 2, February, 2012. – P. 195–204.

## INFLATION TARGETING AS A PRIORITY MEASURE OF INFLATION MANAGEMENT IN RUSSIA

V. Ryabykh, Associate Professor, Candidate of economics  
T. Kozhevnikova, Candidate of Economics, Doctoral Candidate  
A. Sayapin, Associate professor, Candidate of Economics  
Tambov State University named after G.R. Derzhavin, Russia

Authors present pluralistic analysis of inflationary processes in Russian economics taking their perspective regulation into account. It is noted that for implementation of a flexible and effective anti-inflation politics, inflation needs to be considered as a multifactorial social and economic phenomenon. Definition of the inflation is given – a psychological phenomenon by its nature, interfaced with cultural and historical memory of people and predetermined by general world tendencies, including speculative manipulation and exhaustibility of resources.

**Keywords:** inflation, anti-inflation politics, inflation targeting, economical balance, consumer goods basket, speculative manipulation.

Conference participant, National Research  
Analytics Championship, Open European and Asian  
research analytics championship

## ИНФЛЯЦИОННОЕ ТАРГЕТИРОВАНИЕ КАК ПРИОРИТЕТНАЯ МЕРА УПРАВЛЕНИЯ ИНФЛЯЦИЕЙ В РОССИИ

Рябых В.Н., доцент, кандидат экономических наук  
Кожевникова Т.М., кандидат экономических наук, докторант  
Саяпин А.В., доцент, кандидат экономических наук,  
Тамбовский государственный университет  
им. Г.Р. Державина, Россия

В статье проводится плюралистический анализ инфляционных процессов в российской экономике с учетом их перспективного регулирования. Отмечается, что для осуществления гибкой и эффективной антиинфляционной политики инфляцию необходимо рассматривать как многофакторный социально-экономический феномен. Дается определение инфляции, являющейся психологическим по своей природе явлением, сопряженным с культурно-исторической памятью народа и обусловленным общими мировыми тенденциями, в том числе спекулятивным манипулированием, и исчерпаемостью ресурсов.

**Ключевые слова:** инфляция, антиинфляционная политика, инфляционное таргетирование, сбалансированность экономики, потребительская корзина, спекулятивное манипулирование.

Участник конференции, Национального первенства  
по научной аналитике, Открытого Европейско-Азиатского  
первенства по научной аналитике

Важнейшим компонентом государственного регулирования в современной экономике служит антиинфляционная политика. Её основная цель – сделать инфляцию управляемой, а ее уровень – умеренным. Сама же проблема контроля над инфляцией сводится к использованию механизмов, способных ослабить и в конечном итоге прекратить действие силы, способствующей дальнейшему развитию инфляционных процессов. Эффективная антиинфляционная политика позволяет держать под контролем цены, не подавляя роста национальной экономики в долгосрочной перспективе.

Таким образом, диалектика инфляционных процессов и их регулирование сегодня представляется актуальной для проведения исследовательского анализа, так как при регулировании инфляционных процессов нельзя не акцентировать внимание на инфляционном таргетировании. В России значимый вклад в изучение данной проблематики, внесли А.В. Улюкаев, С.Р. Моисеев, Д.В. Левченко, Е.Л. Горюнов, С. Дробышевский, П. Трунин и др. [12, 13, 14].

В настоящее время согласно последней экономической моде, основной причиной инфляции принято считать общую несбалансированность экономики – отставание производства

товаров и услуг от совокупного спроса (денежных доходов потребителей). Производство товаров в реальном выражении растет медленнее, чем конечные денежные доходы, величина которых представляет рыночный покупательский спрос. Образующийся разрыв между спросом и предложением частично покрывается за счет импорта, но большей частью – повышением цен производителей на рынках потребительских и инвестиционных товаров.

По нашему мнению, инфляция, является психологическим по своей природе явлением, сопряженным с культурно-исторической памятью народа и обусловленным общими мировыми тенденциями, в том числе спекулятивным манипулированием, и исчерпаемостью ресурсов, что необходимо учитывать, говоря о мерах антиинфляционной политики.

Как отмечают А.А. Косякова и М.В. Лоскутова, причины дестабилизации денежного обращения и инфляции в России лежат в комплексе факторов как денежного, так и неденежного свойств. При этом денежные отношения трактуются в качестве производных от отношений сферы производства. Таким образом, причины инфляции находятся и в денежной сфере, и в сфере реальной экономики, т. е. в процессе воспроизводства [5].

Борьба с инфляцией не должна быть самоцелью, так как проведение жесткой антиинфляционной политики – это, по существу, одновременно и сдерживающее ограничение экономического роста.

Политика жесткого ограничения денежной массы опирается на традиционную трактовку денег, которые нужны якобы лишь как средство обращения товаров, нейтральны по отношению к заработанным на рынке доходам и т. п. Благодаря такому взгляду утвердилась мысль о том, что в рыночной экономике нет и не может быть дефицита денег. Если денег не хватает, нужно подождать пока снизятся цены, а не увеличивать денежную массу.

Между тем спрос на деньги со стороны товаровладельцев никогда и нигде не ограничивался спросом на другие товары. В развитии рыночной экономики не было периода, когда бы денежные накопления не регулировали производство товаров. Так, например, в Западной Европе в XVI и XVII вв. произошло резкое повышение уровня товарных цен, но в то же время поступательно развивалась промышленность и земледелие, а также более чем в 15 раз вырос приток золота и серебра из Нового Света. Если цены увеличились в 2 раза, а денежная масса в 13 раз – это означает,

что стоимость денежных накоплений выросла как минимум в 5 раз.

Борьба с инфляцией в России одними монетарными методами представляется малопродуктивной. Требуется иные методы, предполагающие рост эффективности во всех секторах экономики благодаря широкомасштабным и высокотехнологичным инновациям. Экономическая политика должна быть направлена не на установление протекционистских барьеров для всего торгуемого сектора, а на стимулирование создания высокотехнологичных отраслей и обеспечение гибкости рынков.

Для осуществления эффективной антиинфляционной политики надо отказаться от представлений, что инфляция – чисто денежный результат развития экономики и рассматривать ее как многофакторный социально-экономический феномен, который включает в себя все стадии воспроизводственного процесса: производство, обращение, обмен и распределение. Для того чтобы снизить инфляцию, следует ликвидировать диспропорции воспроизводства и достигнуть сбалансированности экономики.

Продолжающийся в России рост цен был вызван мировым экономическим кризисом и последовавшим импортом инфляции с мировых рынков. Но и здесь не обошлось без российских особенностей. Так, по темпам роста цен на продукты питания Россия в 2008 г. вчетверо обогнала ЕС, несмотря на то, что там также наблюдалась рекордная инфляция. Согласно Росстату продукты питания в нашей стране за июнь 2008 г. подорожали на 1,1%, с начала полугодия – на 12,9%. В то же время в ЕС с начала года они увеличились лишь на 3,5%. Причем есть государства, где продуктовая корзина даже подешевела (Болгария, Кипр, Греция) [11].

Не менее важной причиной роста цен стал рост издержек. В России и оптовые, и розничные цены на газ за полугодие выросли на 29%. В ЕС рост составил 13,7%. В России оптовая цена на электричество поднялась на 17,6%, розничная – на 40%. В ЕС электричество подорожало на 13,7%. Бензин в России подорожал на 19%, в ЕС – на 15,2%. Наверное, един-

ственный фактор, который в равной степени затронул Россию и ЕС, это подорожавшие на 100% минеральные удобрения [11].

Таким образом, рост издержек в России и ЕС несопоставим. Но подсчет показывает, что дельта по издержкам не дала бы четырехкратного разрыва между темпами роста инфляции. Объясняется этот факт предельной разбалансированностью аграрного рынка России. Например, с удешевлением сырья (молока, зерна) не дешевеет конечный продукт. Происходит это из-за того, что частые ценовые скачки приводят к желанию переработчиков и розницы создать ценовой «задел на будущее». То есть, даже если сырье дешевеет, все знают, что в розничной торговле снижения цен не будет.

Снизить темпы роста цен можно через регулирование рынка, например, путем создания аналогичной системы, как в США и ЕС: производители объединяются в союзы, и через них выработывают требования к правительству. С другой стороны, Минсельхоз создаёт государственную корпорацию по экспорту зерна. Если удастся увязать экспортную политику с мерами на внутреннем рынке, позитивные изменения в аграрной сфере будут.

Главная официальная цель текущей финансовой политики России не раз объявлялась руководством Минфина: снижение темпов инфляции до уровня развитых стран – не более 3–4% в год [11]. Для достижения этой цели Минфин главным образом лишь пытается ограничивать количество денег в экономике. Попытка свести обсуждение проблем инфляции лишь к монетарным факторам абсолютно неадекватна, так как основной вклад в высокую инфляцию вносят повышение тарифов на услуги естественных монополий (газ, отопление, электричество, услуги ЖКХ). А вот монетарная инфляция повысилась по сравнению с январем прошлого года лишь на 0,2% [11].

Аналогичную оценку приводил А. Кудрин, считавший, что главным фактором, обуславливающим рост цен в России, является рост тарифов на услуги естественных монополий: коэффициент эластичности инфляции

по тарифам равняется 0,37. Другими словами, каждые 10% повышения тарифов дают 3,7% дополнительной инфляции. Вторым по значимости фактором оказывается рост зарплат: коэффициент эластичности инфляции по заработной плате в среднесрочной перспективе составляет 0,12, в долгосрочной – 0,28. И только третье по значимости место занимают монетарные факторы с коэффициентом эластичности в пределах 0,06 [6].

В условиях кризиса индексация тарифов в естественно-монопольных секторах экономики, хотя и пролонгированная на весь год, ложится тяжелым бременем на реальный сектор экономики, создавая дополнительное инфляционное напряжение, и имеет негативные последствия для социальной сферы. Страдают, прежде всего, группы населения с низким уровнем доходов. Рост тарифов естественных монополий является мощнейшим фактором инфляции. Государство, вместо того чтобы заняться социальным планированием, перераспределением доходов, пытается таким образом снизить дефицит бюджета. Рост тарифов естественных монополий объясняется необходимостью реализации инвестиционных программ компаний. Но в результате мы имеем новый виток инфляции, которая полностью нивелирует повышение зарплат и пенсий.

Государство фактически приравняло себя к рыночной корпорации, что идеологически неправильно. Конечно, экономика должна жить по рыночным законам, но при этом на государство возложены такие функции и обязанности, исполнение которых по определению не может приносить прибыли: финансирование обороны, образования, науки – все это приоритеты государства. Правительство об этом забывает, но при этом декларирует, что наше государство социальное.

В естественно-монопольных секторах экономики практически отсутствует конкурентная среда, и как следствие у монополистов нет мотивации для снижения издержек, так как их можно компенсировать, добившись от правительства индексации тарифов. Повысить эффективность в естественно-монопольных секторах экономики можно, лишь сделав компании более

открытыми, обеспечив контроль со стороны массовых собственников, что сделает компании в полной мере привлекательными для частных инвесторов, в том числе и иностранных.

Ключевое место в системе госмонополий сегодня занимает «Газпром» – именно повышение тарифов на газ влечет за собой необходимость увеличения тарифов на электроэнергию и дальше, по цепочке, – на все остальное. Поэтому борьбу с «проинфляционным фактором номер один» необходимо начинать именно с торможения роста цен на природный газ. Однако такое решение крайне негативно отразилось бы на котировках акций газовой монополии – основы российского фондового рынка. То есть, пытаться сокращать темпы роста тарифов на газ было бы неправильно, а без этого бессмысленно пытаться ограничить рост цен на электроэнергию и железнодорожные перевозки.

Добиться снижения уровня инфляции до 3-4% не удастся как минимум в течение нескольких ближайших лет. Для того чтобы это произошло, необходимы очень серьезные дотации в сельское хозяйство, а также пересмотр тарифной политики в электроэнергетике и транспортной отрасли, в сфере услуг ЖКХ.

Одной из основных мер антиинфляционной политики должно быть расширение инвестиционного процесса в стране. В настоящее время в России нет эффективной замены государственного источника инвестиций, поэтому необходимо увеличивать, а не сокращать инвестиции из государственного бюджета. При этом также следует создавать условия для того, чтобы частный сектор постепенно увеличивал свои вложения в национальную экономику.

Для преодоления инфляции необходимо уменьшить долю наличных денег в обращении. В настоящее время их удельный вес составляет в России 36,6%, а в отдельных регионах он доходит до 60–65% от общего объема платежей. В странах Запада эта доля равна 10–12%. Следует расширять практику безналичных расчетов, введения и использования пластиковых карт и т.п.

В странах Запада сейчас наблю-

дается отход от прямого контроля над денежной массой и переход к использованию методов косвенного контроля. Все большее распространение получает таргетирование, т.е. установление целевых ориентиров денежной системы, регулирование прироста денежной массы, которое осуществляют центральные банки.

Связано это с тем, что высокая инфляция лишает экономику стабильности, и создаёт риск для хозяйствующих субъектов, которые не склонны в этой ситуации к долгосрочным инвестициям. Политика таргетирования инфляции более гибкая, поскольку реагирует на более широкий круг параметров национальной экономики. Данный вид антиинфляционной политики получил свое развитие вначале 90-х гг. XX века. Таргетирование инфляции в настоящее время применяется в Австралии, Великобритании, Канаде, Новой Зеландии, Швеции, Финляндии, Чехии, Чили. Центральный банк прогнозирует ожидаемую динамику инфляции, и сравнивает прогноз с принятыми целевыми значениями. Разница между ними свидетельствует о необходимости корректировки денежно-кредитной политики.

Подходы к принятию целевых ориентиров инфляции по странам различны. Так, в Австралии и Швеции центральные банки принимают целевые ориентиры инфляции без официального согласования с правительством, а в Канаде и Новой Зеландии идет официальное согласование между министерством финансов и ЦБ.

С 1999 г. инфляционное таргетирование использует Европейский Центральный банк, который опираясь на опыт национальных центральных банков как государств, входящих в зону евро, так и других развитых стран, пытается максимально учесть все условия формирования объединенного финансово-экономического пространства Евросоюза. Первая особенность стратегии ЕЦБ заключается в количественном определении понятия «ценовая стабильность»: «Ценовая стабильность определяется как рост в годовом исчислении гармонизированного индекса потребительских цен в зоне евро в пределах ниже 2%» [10].

Отсюда вытекает вторая отличительная черта стратегии антиинфляционной политики ЕЦБ – применение гармонизированного индекса потребительских цен (ГИПЦ), цель которого – оценить достигнута ли ценовая стабильность и поддерживается ли она [10].

Первоначально преобладало мнение, что режим таргетирования инфляции очень требователен к институциональной и макроэкономической среде, что побуждало развивающиеся страны с осторожностью подходить к его введению. Однако в последние годы, опираясь на положительный опыт стран, перешедших к таргетированию инфляции, это мнение переменялось на противоположное. Теперь считается, что большая часть условий, необходимых для эффективного введения режима инфляционного таргетирования, являются не обязательными. На сегодняшний день достаточно большое количество развивающихся стран используют инфляционное таргетирование или стремятся перейти к нему.

Для успешного использования политики инфляционного таргетирования необходимо выделить следующие условия:

- 1) независимость денежной политики от фискальной;
- 2) отсутствие у ЦБ обязательств по таргетированию каких-то иных показателей, которые могут вступить в конфликт с основной целью – уровнем инфляции;
- 3) способность ЦБ моделировать и предсказывать инфляцию.

Изучая политику инфляционного таргетирования, необходимо уделить внимание индексу, выбираемому в качестве таргетирования. Страны, практикующие инфляционное таргетирование, в качестве показателя инфляции выбирали индекс потребительских цен с некоторыми вариациями. В ряде стран этот индекс очищается от таких составляющих, как проценты по вкладам, косвенные налоги (Канада и Финляндия), цены на пищевые продукты и энергоносители (Канада и Австралия) [7]. Все эти действия предпринимаются для того, чтобы отделить изменения цен, вызванные монетарными эффектами, от

изменений, обусловленных спонтанными шоками.

Денежная политика большинства развитых стран – США, Канады, Австралии, Новой Зеландии, Великобритании, Японии, Швеции, а также Европейского Союза нацелена на самостоятельное достижение низкого уровня инфляции (в пределах 2%), а курсы их валют свободно плавают по отношению друг к другу. За последние годы к этой группе присоединились такие страны, как Чили, Бразилия, Израиль, а в Центральной Европе – Чехия, Польша и Венгрия. Причиной выбора инфляционного таргетирования указанными странами стал неудачный опыт таргетирования денежных агрегатов или поддержание фиксированного валютного курса [9].

По мнению экономистов, денежно-кредитную политику большинства стран можно охарактеризовать как инфляционное таргетирование. Так, например, Дж. Тэйлор отмечает, что денежно-кредитная политика США опирается на эмпирическое правило инфляционного таргетирования и Федеральная резервная система (ФРС) постоянно корректирует процентную ставку по федеральным фондам, реагируя на отклонения внутреннего производства от своего потенциального объема и инфляции – от прогнозного уровня [4].

Как показывает международный опыт, попытки государства достигнуть высокого уровня занятости и роста производства противоречат принципу стабильности цен. Когда в развитых странах наблюдается рост инфляции, ЦБ как правило поднимают процентные ставки, на что отрицательно реагирует реальный сектор экономики. Инфляционное таргетирование позволяет сгладить конфликт экономических интересов, в силу того, что главной целью денежно-кредитной политики ЦБ становится естественный уровень инфляции, а не стимулирование высокого уровня занятости или роста ВВП.

Инфляционное таргетирование, по мнению С.Р. Моисеева подразумевает выполнение двух условий [8]. Первое условие – центральный банк должен иметь достаточную степень независимости от правительства и располагать

свободой в выборе инструментария, с помощью которого планируется достижение целевого уровня инфляции. Для того чтобы выполнялось это условие, необходимо чтобы бюджетно-налоговая политика не оказывала влияния на денежно-кредитную политику. Если же фискальная политика будет продолжать доминировать, то инфляционное давление будет только нарастать, что подорвет эффективность денежно-кредитной политики.

Второе условие – государство должно отказаться от таргетирования других экономических показателей (заработная плата, уровень занятости, валютный курс), так как когда власти стремятся к достижению сразу нескольких целей, хозяйствующие субъекты не знают, какой цели будет отдано предпочтение при ухудшении экономической ситуации.

Но, по мнению специалистов МВФ, большая свобода действий ЦБ может иметь и отрицательные последствия, и в условиях жесткой денежно-кредитной политики лучшим решением правительства будет достижение ЦБ оптимальной инфляции с учетом необходимости экономического роста [1].

Кроме указанных двух условий, переход к инфляционному таргетированию предполагает еще ряд подготовительных мероприятий: разработка методологии прогнозирования инфляции; установление количественных показателей инфляции; создание технических и институциональных предпосылок моделирования и прогнозирования внутренней инфляции; определение лага между применением монетарных инструментов и временем их воздействия на инфляцию. Открытость инфляционного таргетирования помогает проводить эффективную политику, влияя на участников рынка через механизм ожиданий, и уменьшает время реакции цен и заработной платы на применение монетарных инструментов регулирования.

Таргетирование инфляции не является чем-то необычным, так как Центральные банки в своей практике применяют различные индексы цен. Однако при инфляционном таргетировании принятие целевого ориентира инфляции является обязательством по

его достижению в течение определенного промежутка времени. Мотивация к проведению политики инфляционного таргетирования основывается на лучшей управляемости инфляционным процессом. Инфляционное таргетирование эффективнее денежного влияния на ценообразование и ожидания хозяйствующих субъектов. Соответственно ускоряется их ответная реакция, отсюда – и более эффективное инфляционное таргетирование.

Однако не все поддерживают политику инфляционного таргетирования. Так, например, сотрудники Принстонского университета пишут: «...Значимость контроля над инфляцией повысилась не потому, что безработица и связанные с ней проблемы стали менее неотложными, но потому, что экономисты и политики сегодня гораздо меньше, чем тридцать лет назад, уверены в том, что денежно-кредитная политика может эффективно использоваться для сглаживания краткосрочных колебаний в экономике» [3]. Авторы определяют инфляционное таргетирование как денежно-кредитную политику с множеством относительно равноправных краткосрочных целей: «Если рассматривать инфляционное таргетирование в классическом значении как эмпирическое правило, то оно становится очень уязвимым перед критическими нападениями. Во-первых, идея, что денежно-кредитная политика не имеет никаких других целей помимо контроля над инфляцией, найдет слабую поддержку в обществе, руководстве центральных банков или у специалистов по финансам. Во-вторых, когда правительства и центральные банки заботятся, кроме инфляции, также о производстве, занятости и валютных курсах, интерпретация инфляционного таргетирования как правила проведения политики может привести к очень незначительным экономическим достижениям» [3].

Из выше сказанного мы видим, что инфляционное таргетирование может рассматриваться и как эмпирическое правило с акцентом контроля над инфляцией, и как денежно-кредитная политика с множеством целей. Если оно действительно направлено на достижение нескольких целей, то

нарушается правило Тимбергена: для достижения определенного количества экономических целей необходимо использовать такое же или большее число инструментов макроэкономической политики. Если ЦБ придерживается множества целей, то режим инфляционного таргетирования способствует росту непредсказуемости последующей динамики инфляции и уровня цен. Именно за этот тезис американские экономисты и подвергли критике политику инфляционного таргетирования.

В Европе к инфляционному таргетированию относятся спокойнее. Так, М. Нессен из Исследовательского департамента Риксбанка был проведен детальный анализ последствий применения того или иного варианта инфляционного таргетирования [3]. На основании этого мы можем уточнить следующие выводы:

- при жестком инфляционном таргетировании в краткосрочном периоде, денежно-кредитная политика становится более волатильной;
- при гибком инфляционном таргетировании в среднесрочной перспективе денежно-кредитная политика является волатильной, а в долгосрочном – становится осторожной;
- при инфляционном таргетировании, ориентирующимся в долгосрочном периоде на экономический рост, денежно-кредитная политика носит мягкий характер, сглаживая колебания ВВП, но при этом увеличивается отклонение от целевых ориентиров.

Как свидетельствует мировой опыт, стратегия инфляционного таргетирования, при соответствующих условиях, помогла странам с рыночной экономикой достичь значительных успехов в регулировании инфляции и стимулировании экономического роста. При этом ни одна из стран, внедривших данную стратегию, не отказалась от нее. Сегодня для нашей страны, исходя из ряда факторов, а именно: недостаточного развития финансово-кредитной системы, наличия структурных диспропорций в экономике, переход к политике инфляционного таргетирования должен происходить поэтапно, с учетом конкретных условий и особенностей социально-

экономического развития.

Опыт проведения политики инфляционного таргетирования в развитых странах позволяет выделить несколько общих характеристик объединяющих группу развитых стран: наличие плавающего валютного курса, высокая степень независимости ЦБ, система инфляционных целей, основанная на прогнозных уровнях инфляции. Последнее объяснялось попыткой оценить наиболее вероятные шоки, их влияние на будущий уровень инфляции, чтобы вовремя принять меры.

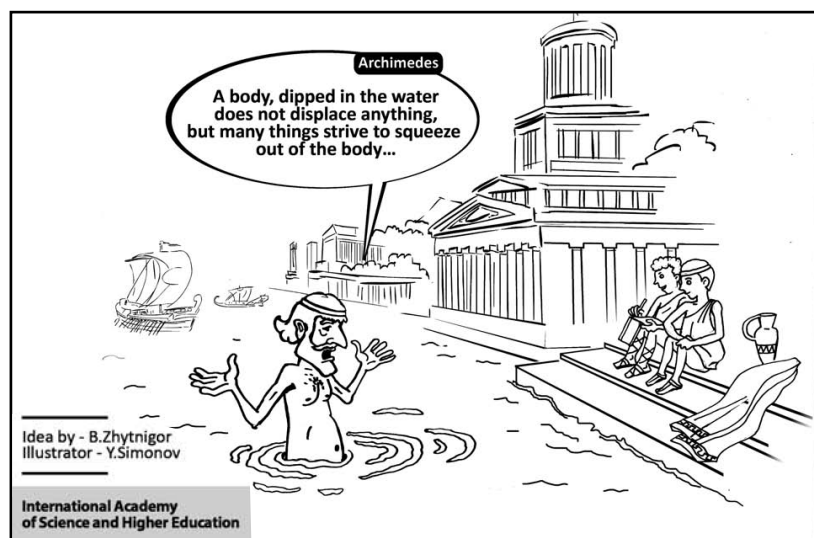
Мировой опыт показывает, что при использовании таргетирования можно снизить реальный уровень инфляции и сдерживать инфляционные ожидания хозяйствующих субъектов.

## References:

1. Beddies C. Monetary Policy and Public Finances: Inflation Targets in a New Perspective. IMF Working Paper № 26, 1999.
2. Dittmar R., Gavin W., Kydland F. Price-Level Uncertainty and Inflation Targeting. Review of Federal Reserve Bank of St. Luis. 1999. Vol. 81(4). P. 23-33.
3. Nessen M. Targeting Inflation over the Short, Medium and Long Term. Working Paper № 98. Riksbank, 1999.
4. Taylor J. Discretion versus Policy Rules in Practice // Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy 39 (December), 1993. P. 195–214.
5. Косякова А.А., Лоскутова М.В. О природе инфляции в российской экономике // Вестник Тамбовского

университета. Серия Гуманитарные науки. Тамбов, 2006. Вып. 4 (44). С. 398-404.

6. Кудрин А. Инфляция: российские и мировые тенденции // Вопросы экономики. 2007. № 10. С. 4-26.
7. Левченко Д.В. О таргетировании инфляции // Деньги и кредит. 2001. № 10. С. 28-34.
8. Моисеев С. Р. Инфляционное таргетирование в развивающихся и переходных экономиках // Бизнес и банки. 2001. № 27-28.
9. Моисеев С.Р. Инфляционное таргетирование. М.: Маркет ДС, 2004.
10. Пищик В. Антиинфляционная политика в Евросоюзе: особенности, проблемы и перспективы // Вопросы экономики. 2002. № 12. С. 52-67.
11. Рябых В.Н. К вопросу о перспективах регулирования инфляционных процессов в российской экономике. Часть I. Причины инфляции и особенности инфляционного таргетирования как одной из приоритетных мер управления инфляцией // Вестник Тамбовского университета. 2012, № 5. С. 124–132.
12. Горюнов Е.Л. Перспективы перехода к режиму инфляционного таргетирования в России // <http://www.ifs.ru/upload/110909-macro.pdf>
13. Улюкаев А., Замулин О., Куликов М. Предпосылки и последствия внедрения таргетирования инфляции в России // Экономическая политика. 2006. № 3. С. 19-38.
14. Улюкаев А., Дробышевский С., Трунин П., Перспективы перехода к режиму таргетирования инфляции в РФ // Вопросы экономики, №.1, 2008.



## IMPROVEMENT OF THE STRUCTURAL ARCHITECTURE OF NATIONAL ECONOMICS

E. Gorchakova, Candidate of Economics  
Donetsk research and production center for standardization,  
metrology and certification, Ukraine

The author presents the process of formation of a normative three-dimensional structure of the national economy, used for the structural analysis of interaction of various spheres of national economy.

**Keywords:** ternary structure, the national economy, economic complex, material production and social sphere.

Conference participant, National Research  
Analytics Championship, Open European and Asian  
research analytics championship

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРУКТУРНОЙ АРХИТЕКТУРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Горчакова Е.Н., кандидат экономических наук  
Донецкий научно-производственный центр стандартизации,  
метрологии и сертификации, Украина

В работе предложен процесс формирования нормативной трехмерной структуры национальной экономики, которая используется для проведения структурного анализа взаимодействия различных сфер народно-хозяйственного комплекса.

**Ключевые слова:** тернарная структура, национальная экономика, хозяйственный комплекс, материальное производство, социальная сфера.

Участник конференции, Национального первенства  
по научной аналитике, Открытого Европейско-Азиатского  
первенства по научной аналитике

Национальная экономика представляет собой сложную систему национального и общественного воспроизводства, в которой между собой взаимосвязаны отрасли, виды и формы общественного труда конкретной страны. Для характеристики национальной экономики используются функциональные и отраслевые признаки. По функциональному признаку национальная экономика характеризуется на основании совокупности трех экономических ресурсов: человек, природа, капитал. В отраслевой признак заложен перечень отраслей материального производства и социальной сферы.

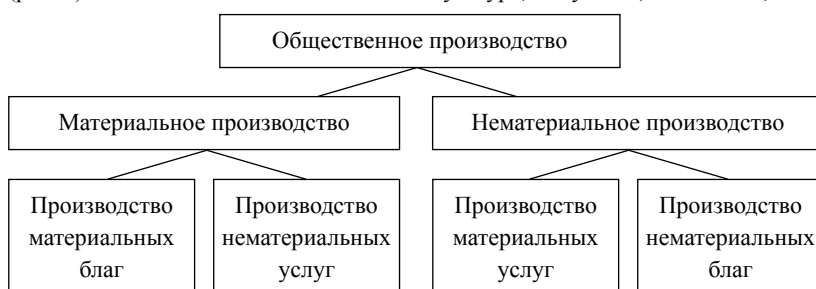
Структура национальной экономики – это способ упорядочения различных единиц народно-хозяйственного комплекса и формирования между ними органичного взаимодействия. Структуру общественного производства можно представить в виде схемы (рис. 1).

В материальное производство, согласно официальной статистики, входят отрасли и предприятия, где производятся материальные блага: промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство, а также отрасли, оказывающие материальные услуги: транспорт, связь, коммунальное и личное подсобное хозяйство. Такое решение вопроса далеко не бесспорно и в экономической литературе высказываются мнения, отрицающие правомерность отнесения отраслей народного хозяйства, представляющих сферу обращения (т.е. торговлю, общественное питание, материально-техническое снабжение, сбыт, заготовки), к материальному производству на том основании, что главная их функция – купля-продажа – не создает нового продукта. К сфере нематериального производства относятся здравоохранение, просвещение, наука, культура, искусство, жилищное, ком-

мунальное хозяйство, бытовое обслуживание, управление, финансирование и кредитование, пассажирский транспорт, спорт, туризм [1, 385-386].

Структурный анализ национальной экономики, по словам его основоположника Р. Бара, позволяет провести более полный и всесторонний анализ экономических процессов. Когда речь заходит о структурном анализе экономических систем, то не редко используются понятия «баланс» и «пропорции». Баланс чаще связывают с системой национальных счетов, включающих расчет межотраслевого баланса [2]. А пропорции, как правило, характеризуют взаимосвязи между различными элементами воспроизводственного процесса.

Борисов приводит рисунок структуры общественного воспроизводства (рис. 2) поясняя, что «нормальный ход простого воспроизводства в общественном масштабе будет достигнут при пропорциональном (соразмерном) обмене продукцией между двумя подразделениями:  $I_2 = II_1$ . Подобная пропорция должна соблюдаться между всеми другими структурными звеньями национальной экономики, потому что для того чтобы обеспечить ее устойчивость, необходимо уравновесить те потоки благ и услуг, которые идут из одной отрасли в другую и в обратном направлении» [3, 278-279]. Но это не так просто сделать, если учесть то множество структурных подразделений, которое входит в состав любой национальной экономики. Поэтому при расчете межотраслевого баланса обращают внимание, прежде всего, на количественные связи в эко-



**Рис. 1. Структура общественного производства**

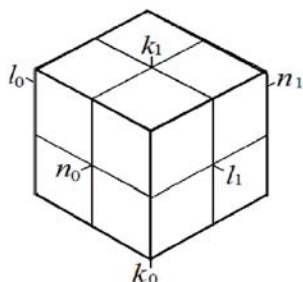
Первое подразделение	$I_1$ Средства производства для первого подразделения	$I_2$ Средства производства для второго подразделения
	$II_1$ Предметы потребления для первого подразделения	$II_2$ Предметы потребления для второго подразделения
Второе подразделение		

**Рис. 2. Структура общественного производства [3]**



номике, упуская при этом качественные характеристики экономических процессов.

Методология тернарного моделирования [4, 7] принципиально разделяет структурную архитектуру, качественные критерии и количественные параметры национальной экономики.



**Рис. 3. Бинарная структура национальной экономики**

На рис. 3. изображено 8 взаимосвязанных систем. Порядковые индексы бинарной структуры национальной экономики 1 генерального уровня (ген-1) отображаются в формуле:

$$S_2^3 = \begin{vmatrix} l_0 & k_0 & n_0 \\ l_1 & k_1 & n_1 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} l_0 k_0 n_0; & l_0 k_0 n_1; & l_0 k_1 n_0; & l_1 k_0 n_0; \\ l_0 k_1 n_1; & l_1 k_0 n_1; & l_1 k_1 n_0; & l_1 k_1 n_1. \end{vmatrix}$$

Порядковые индексы согласуют пространственную структуру с семантическим аппаратом системного комплекса. Согласно формуле триады координатных осей формируют про-

странства систем (рис. 3), а наименования системных факторов формируют названия этих систем. В таблицу 1 сведены наименования системных факторов.

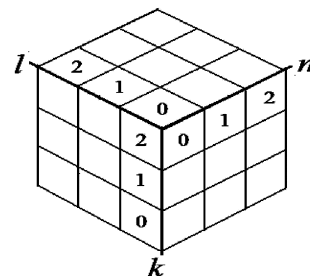
В системной матрице восемь систем, которые подразделяются на 4 диалектически противоположные пары. Эти пары систем не имеют совместных процессов и не имеют совместных факторов. Их только объединяет общая центральная точка касания. Но именно по-парная симметрия определяет состояние равновесия в системном комплексе. Разместим попарно системы системного комплекса в табл. 2.

Одна пара систем (№1 – №8) считается ключевой. В формуле 2 порядковые индексы ключевых систем подчеркнуты сплошной линией. Системы так плотно взаимосвязаны между собой совместными процессами, что по состоянию ключевых систем можно судить о состоянии всего комплекса. Это основное преимущество конструктивного подхода. Зная конструкцию комплекса, системы, процесса, можно по небольшому количеству ключевых параметров контролировать и управлять состоянием и развитием объектов.

Модель бинарной структуры национальной экономики обладает большими разрешающими способностями и позволяет формализовать симметрии диалектически противоположных

систем различных сфер народнохозяйственного комплекса. Например, согласно топологической симметрии ключевых систем, *производство материальных средств* должно быть пропорционально *потреблению нематериальных благ*. То есть, объемы производства средств производства должны быть сопоставимы объемам потребления благ, производимых в сферах образования, науки, культуры. Таким образом, структурная архитектура указывает на необходимость баланса между разумными возможностями и полезными потребностями.

К изъянам бинарной структуры можно отнести недостаточную релевантность сфер народнохозяйственного комплекса. В бинарной структуре национальной экономики не находят явного выражения некоторые сферы общественного производства. Поэтому и возникают разногласия в том куда отнести, например, сферу обращения – к материальному или нематериальному производству. Разрешить эти проблемы можно построив более релевантную тернарную структуру национальной экономики (рис. 4).



**Рис. 4. Тернарная структура национальной экономики**

Тернарная структура национальной экономики выполнена в трюичной системе счисления и ее компоненты кодифицированы порядковыми индексами:

$$S_3^3 = \begin{vmatrix} l_0 & k_0 & n_0 \\ l_1 & k_1 & n_1 \\ l_2 & k_2 & n_2 \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} l_0 k_0 n_0; & l_0 k_0 n_1; & l_0 k_1 n_0; & l_0 k_1 n_1; & l_0 k_2 n_0; & l_0 k_2 n_1; & l_0 k_2 n_2; & l_1 k_0 n_0; & l_1 k_0 n_1; & l_1 k_1 n_0; & l_1 k_1 n_1; & l_1 k_2 n_0; & l_1 k_2 n_1; & l_1 k_2 n_2; & l_2 k_0 n_0; & l_2 k_0 n_1; & l_2 k_0 n_2; & l_2 k_1 n_0; & l_2 k_1 n_1; & l_2 k_1 n_2; & l_2 k_2 n_0; & l_2 k_2 n_1; & l_2 k_2 n_2. \end{vmatrix}$$

**Тезаурус бинарной структуры**

L	Метод	K	Сфера	N	Предмет
$l_0$	Производство	$k_0$	Материальных	$n_0$	Средств
$l_1$	Потребление	$k_1$	Нематериальных	$n_1$	Благ

**Таблица 2.**

**Пары противоположных социально-экономических систем**

№	Наименования диалектически противоположных систем
1-8	Производство материальных средств – Потребление нематериальных благ
2-7	Производство материальных благ – Потребление нематериальных средств
3-6	Производство нематериальных средств – Потребление материальных благ
4-5	Потребление материальных средств – Производство нематериальных благ

В тезаурус тернарной структуры национальной экономики введены дополнительные системообразующие факторы, формализующие те сферы народнохозяйственного комплекса, которые не были включены в структуру бинарного комплекса (табл. 3).

Тезаурус технического языка системной матрицы национальной экономики содержит 9 наименований исходных факторов (табл.3), при комбинировании которых образуется 27 наименований систем (рис. 4). В отличие от бинарной структуры национальной экономики, в тернарной структуре не две, а три ключевых системы. Это системы: №1 «Производство материальных средств», №14 «Обращение социальных благ» и №27 «Потребление нематериальных услуг». Топология симметричного баланса между тремя ключевыми системами отличается тем, что между материальной №1 и нематериальной №27 сферами народнохозяйственного комплекса вмонтирована согласующая их социальная сфера №14. Человека, коллектив, общество даже теоретически сложно разделить на материальные и нематериальные аспекты. Также сложно разделить социальную сферу на материальные и нематериальные составляющие. В формате тернарной структуры этого делать и не надо. Социальная сфера уже выделена в качестве отдельного объекта в

структуре национальной экономики. Также самостоятельный статус обретает сфера обращения, которой в бинарной системе не находилось достойного места.

Ведение третьего компонента между двумя крайними системами изменяет не только количественные параметры структурной архитектуры, но и вносит корректировки в саму схему баланса системного комплекса. В бинарной системе центром тяжести двух ключевых систем служила точка их соприкосновения. Центром тяжести между двумя диаметрально противоположными ключевыми системами в тернарной структуре национальной экономики служит не точка, а социальная система. Устойчивость такой конструкции выше, потому что баланс сил зависит не столько от параметров диалектически противоположных систем «Производства материальных средств» и «Потребления нематериальных услуг», но и от центральной системы народнохозяйственного комплекса – системы «Обращения социальных благ».

27 систем не предел детализации семантического пространства модели национальной экономики. Структурная архитектура тернарных систем обладает способностью многоуровневой дифференциации. Например, на следующем этапе дифференциации 27 систем структурного уровня ген-

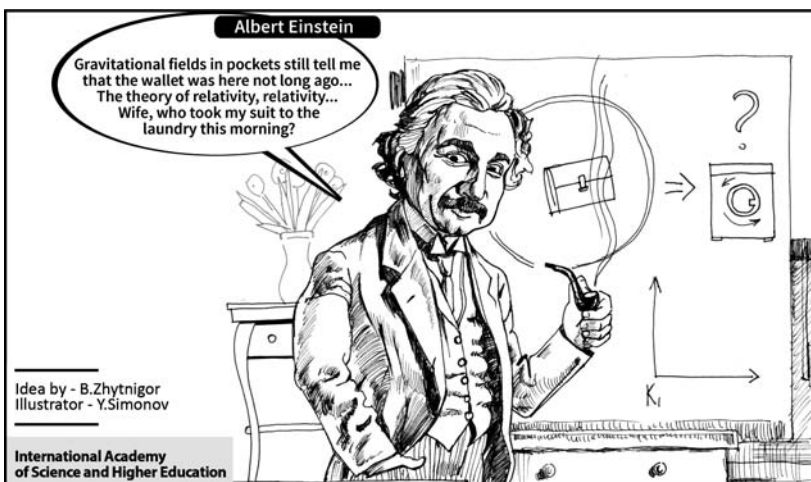
1 будут разбиты на 729 подсистем уровня ген-2, детализирующих как дискретные компоненты структурной архитектуры, так и смысловое содержание объектов национальной экономики. Тема формирования терминологического аппарата выходит за рамки структурного анализа, как и методы расчета количественных параметров заслуживает отдельного рассмотрения. Потому что пропорционально структурированная семантика национальной экономики должна вытеснить со временем диспропорциональный Классификатор видов экономической деятельности, а система расчета количественных параметров – заменить Систему национальных счетов.

Поиск релевантных структур национальных экономик вызван растущим разнообразием форм и видов взаимодействующих в социально-экономической среде элементов. Дихотомия суждений «затраты – выпуск», «спрос – предложение», «труд – капитал», формируют фрагментарно разрозненные представления о сложных и взаимосвязанных системных явлениях. Формализованная бинарная и предложенная тернарная структура национальной экономики имеет большие перспективы стать «скелетом» общей конструкции социально-экономических процессов, теоретически и практически связывающих отдельные фрагменты и факторы народнохозяйственного комплекса страны в эффективно функционирующий единый организм.

Таблица 3.

Тезаурус тернарной структуры

L	Метод	K	Сфера	N	Предмет
$l_0$	Производство	$k_0$	Материальных	$n_0$	Средств
$l_1$	Обращение	$k_1$	Социальных	$n_1$	Благ
$l_2$	Потребление	$k_2$	Нематериальных	$n_2$	Услуг



#### References:

1. Экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, акад. Г.П. Журавлевой. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 640 с.
2. Иванов Е.Т. Историография разработки межотраслевых балансов общественного производства // Экономика промышленности. – 2010. – №51. – С.61-73.
3. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшее образование, 2008. – 391 с. – (Основы наук).
4. Горчакова Е.Н. Концепция конструктивного подхода: монография / Е.Н. Горчакова – Донецк: ООО «Східний видавничий дім», 2011. – 108 с.

## SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO FORMATION OF THE COMPREHENSIVE DEVELOPMENT STRATEGY OF THE SOUTHERN REGION OF UZBEKISTAN

G. Erkayeva, Head of Chair, Associate Professor  
Karshi State University, Uzbekistan

On the basis of theoretical and practical analysis this author provides methodical guidelines for development of a comprehensive strategy for socio-economic development of southern regions on the example of Kashkadarya region. SWOT analysis is made. On its basis the author identified perspective areas of specialization of certain districts to improve their competitiveness. Three-variant forecast of the long-term strategy and its implementation mechanism are presented.

**Keywords:** region, potential, competitiveness, efficiency, quality of life, socio-economic development, forecast, strategy.

Conference participant, National Research  
Analytics Championship

## НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ЮЖНОГО РЕГИОНА УЗБЕКИСТАНА

Эркаева Г.П., заведующий кафедрой, доцент  
Каршинский государственный университет, Узбекистан

В статье приводятся методические рекомендации по разработке комплексной стратегии социально-экономического развития южных регионов на примере Кашкадарьинской области, исходя из теоретико-практического анализа. Произведен SWOT анализ, на основе которого определены перспективные направления специализации отдельных районов области для повышения их конкурентоспособности. Приводится трёх-вариантный прогноз долгосрочной стратегии и механизм её осуществления.

**Ключевые слова:** регион, потенциал, конкурентоспособность, эффективность, уровень жизни, социально-экономическое развитие, прогноз, стратегия.

Участник конференции, Национального первенства  
по научной аналитике

В условиях модернизации экономики Узбекистана возросла значимость расширения самостоятельности, а также рационального и эффективного использования природно-экономического потенциала регионов в решении социально-экономических проблем.

Регионы Узбекистана имеют различные социально-экономические, природно-ресурсные и исторические условия и особенности, разные уровни экономического развития. Поэтому каждый регион может формировать свою, присущую только ему, рыночные специализацию экономики.

Различия в природных ресурсах, производственно-экономических и социальных потенциалах регионов исключают унифицированный подход к проведению в них экономических реформ, ориентированных на средние условия, требуют учета особенностей каждого региона. Особенно важно учитывать, что регионы существенно различаются по производственно-экономическому потенциалу, уровню экономического развития, темпам проведения реформ, развития производственной и рыночной инфраструктуры, масштабам внешнеэкономической деятельности.

В Узбекистане к процессу рыночных реформ подключается и административная реформа, предусматривающая децентрализацию управления во всех сферах, включая расширение

экономической самостоятельности регионов. Это предусматривает необходимость смещения акцентов деятельности государства с прямого административного управления к регулированию социально-экономического развития регионов [2].

Главной целью обеспечения комплексного социально-экономического развития является рациональное использование имеющегося природно-экономического потенциала для улучшения уровня жизни населения. Для этого необходима разработка стратегии устойчивого развития области. Регионы Узбекистана имеют различные социально-экономические, природно-ресурсные и исторические условия и особенности, разные уровни экономического развития. Поэтому каждый регион может формировать свою, присущую только ему, рыночную специализацию экономики [4].

При разработке стратегии комплексного развития Кашкадарьинской области, как слабо развитого в социальном плане, южного региона Узбекистана, необходимо учитывать такие особенности как:

- низкий уровень доходов населения;
- низкая степень обеспеченности рынка материальными благами и услугами;
- недоразвитость сферы услуг, включая сферу образования и жилищно-коммунального хозяйства.

Это требует:

- создания условий для увеличения реальных денежных доходов населения, осуществление системы эффективных мер социальной защиты;
- увеличения степени удовлетворения потребностей населения в материальных благах и услугах;
- развития сферы услуг путём повышения потенциала системы образования и жилищно-коммунального хозяйства.

Традиционно проблемы развития отставших регионов находились в ведении центра и решались за счёт относительно экономически развитых регионов. Однако в условиях либерализации экономики, расширения полномочий местных властей правительство не в состоянии решать все проблемы за счёт средств республиканского бюджета. Поэтому целесообразен выбор такой стратегии, которая позволила бы достичь долгосрочного экономического роста преимущественно за счёт внутренних резервов регионов с максимально эффективным использованием их возможностей.

Имеется два подхода к разработке стратегий регионального развития: «сверху вниз» и «снизу вверх». При подходе «сверху вниз» виды деятельности и развитие отраслей регионов определяется исходя из места региона в разделении труда и специализации в национальной экономике. При формировании прогноза «снизу» учиты-

ваются реальные условия и возможности региона. [2].

Подход через осуществление SWOT анализа для разработки среднесрочной и долгосрочной стратегии развития Кашкадарьинской области помогает обеспечению устойчивого экономического роста региона в условиях рыночной экономики. В таблице 1 проведен такой анализ.

Реальный анализ положения поможет определить, при помощи каких сильных сторон и возможностей можно устранять недостатки и возможные

риски. Разработанная стратегия при помощи такого анализа показывает реальную картину с учетом важнейших особенностей региона.

При обосновании стратегии социально-экономического развития важное научно-практическое значение имеет широкомасштабный подход с учётом природно-экономического потенциала области, а также особенностей отдельных районов. Сформировавшиеся рыночные институты и инфраструктуры переводят проблему создания конкурентной рыночной

среды с отраслевого уровня на региональный. В этих условиях результативность и эффективность институциональных изменений зависит от региональных факторов, так как все социально-экономические результаты экономических реформ отражаются на региональном уровне [4].

Для обеспечения эффективного использования имеющегося потенциала области необходимо обращать внимание на специализацию районов с учетом их конкурентного преимущества (таблица 2) [5].

**Таблица 1.**

**SWOT анализ Кашкадарьинской области**

<b>Сильные стороны (S)</b>	<b>Слабые стороны (W)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- богата природными и сырьевыми ресурсами;</li> <li>- большой земельный, трудовой и экономический потенциал;</li> <li>- имеет важное стратегическое значение в производстве топливно-энергетических, хлопководческих и зерновых продуктов</li> <li>- высокое воспроизводство рабочей силы</li> <li>- имеются множество различных историко-культурных, туристических и рекреационных объектов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- низкий уровень развития социальной и рыночной инфраструктура;</li> <li>- слабо развитая банковско-финансовая система</li> <li>- недостаточность формирования инвестиционной среды</li> <li>- одностороннее развитие малого и частного предпринимательства</li> </ul>
<b>Возможности (O)</b>	<b>Угрозы (T)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- благоприятные агроклиматические условия;</li> <li>- географически удобное месторасположение (расположен на территории "Великого шёлкового пути", также территорию области пересекает транснациональная автомагистраль);</li> <li>- высокий экспортный потенциал;</li> <li>- имеются возможности развития промышленности;</li> <li>- имеется база для подготовки и переподготовки кадров;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- резкоконтинентальный климат, имеются риски природных катаклизмов;</li> <li>- ограниченность водных ресурсов, отсутствие местных источников оросительной воды;</li> <li>- низкий уровень доходов населения;</li> <li>- высокий уровень безработицы.</li> </ul>

*Источник: подготовлено автором на основе диагностических исследований.*

**Таблица 2.**

**Перспективные направления специализации районов Кашкадарьинской области**

<b>№</b>	<b>Направления экономики</b>	<b>Конкурентные преимущества и перспективная специализация регионов</b>
1.	Развитие текстильной промышленности	Осуществление производства готовой продукции на основе глубокой переработки хлопка в Касбинском, Миришкорском, Гузарском, и Яккабагском районах
2.	Развитие сельского хозяйства на основе рационального использования имеющихся водных и земельных ресурсов	Высокий потенциал производства хлопка, зерна, овощей, фруктов, мяса, каракульских шкур во всех районах; Создание складов для хранения овощей и фруктов в Китабском, Шахрисабзском и Яккабагском районах.
3.	Развитие горнодобывающей промышленности	Сданная в эксплуатацию железная дорога Гузар-Байсун-Кумкурган создаёт возможности для использования имеющегося крупных ископаемых ресурсов в Дехканабадском районе.
4.	Устойчивое развитие сферы услуг	Высокий темп роста населения приводит к увеличению потребности в коммуникационных и бытовых услуг
5.	Развитие местного и международного туризма и паломничества	Имеются исторические памятники и культурные объекты в городе Карши, в Шахрисабзском, Китабском, Касанском, Камашинском, Чиракчинском районах
6.	Организация объектов для культурного отдыха, и оздоровления населения	Наличие целебных минеральных вод и живописной природы в Китабском, Яккабагском, Шахрисабзском, Дехканабадском и Мубарекском районах.
7.	Эффективное использование транзитного потенциала	Транснациональная автомагистраль Ташкент-Термез проходит через Кашкадарьинской области, что создает возможности выхода на Казахстан с севера и на Иран через Туркменистан, с юга.

*Источник: подготовлено автором на основе диагностических исследований и отчетов рабочей группы.*

Рекомендуемые 7 направлений региональной специализации являются важным фактором в эффективном использовании природно-экономического потенциала и устойчивого развития области.

Основные показатели стратегии могут быть обоснованы посредством разработки различных сценарных вариантов. Считаем целесообразным использование трёх методов при расчетах прогноза социально-экономического развития региона. Это:

– метод экстраполяции, т.е. определение прогноза исходя из практики предыдущих лет.

– факторно-целевой метод. При использовании этого метода целевые прогнозы разрабатываются с учетом природно-экономических возможностей и их ограниченности.

– факторный метод. Этот метод прогноза основывается на полном освоении природно-экономического потенциала без учета его ограниченности.

Нами разработаны три варианта прогнозов, отличающихся друг от друга темпами и пропорциями макроэкономических показателей. Расчеты произведены в ценах базисного сопоставимого периода (таблица 3).

I вариант основывается на экстраполяции достигнутых результатов за последние годы и в основном совпадает с программой социально-экономического развития Кашкадарьинской области на 2009-2018 гг., разработанной хокимиятом.

III вариант, разработан по факторному методу. Этот вариант показывает возможность достижения наиболее высоких макроэкономических показателей при использовании имеющегося природно-экономического и

внутреннего потенциала. Но необходимость значительных капитальных вложений может быть препятствием для осуществления больших инвестиционных проектов. Кроме этого, для достижения такого высокоскоростного развития за этот период сложно обеспечить производственную и рыночную инфраструктуру.

II вариант разработан исходя из институциональных и инфраструктурных ограничений.

Этот вариант является оптимальным, так как опирается на рациональное использование природно-экономического потенциала и существующего конкурентного преимущества. Осуществление инвестиционных проектов в городах и районах области предполагается на основе определенных внутренних резервов. Предлагаемые целевые показатели обеспечат коренное изменение структуры экономики, увеличение объемов промышленности и сферы услуг, приоритетное развитие социальной сферы. В течение 2009-2018 гг. планируется достижение темпов роста экономики более чем в 1,8 раз. При этом как приоритетные направления рассматриваются: развитие промышленности и сферы услуг, увеличение объемов инвестиций. Такой темп развития, в свою очередь, приведёт к росту экспортного потенциала и уровня жизни населения.

Предлагаемый II вариант прогноза социально-экономического развития области разработан автором с учетом обеспечения комплексного и эффективного использования природно-экономического потенциала. Этот вариант отличается от других социальной ориентированностью, стабильными и сбалансированными темпами роста

макроэкономических индикаторов, формирование экспортно-ориентированной структуры экономики области.

II вариант также предусматривает углубление институциональных преобразований и рыночных реформ, переход к интенсивному развитию благодаря достижениям научно-технического прогресса, широкому использованию интеграционного эффекта, т.е. углубления внутренней и внешней интеграции между обособленными региональными структурами.

Достижение прогнозируемых показателей предполагается следующим образом:

– устойчивый рост доли промышленности в составе валового регионального продукта и ускорение процесса индустриализации региона. При этом основой развития промышленности является усиление трудоёмких сфер, использование безотходной технологии в топливно-энергетическом и химическом комплексе, а также развитие легкой и продовольственной промышленности;

– осуществление структурных преобразований в сельском хозяйстве в соотношении посевных площадей, технического перевооружения инфраструктуры водного хозяйства, усиление фермерских хозяйств а также преобразование экономических и правовых отношений в аграрном секторе.

– рост инвестиционного потенциала путем активного привлечения местных и иностранных инвесторов. Для этого необходимо формирование и совершенствование инвестиционной среды региона;

– формирование единой производственной и рыночной инфраструктуры в регионе;

– развитие сферы услуг, сфер коммунального и бытового обслуживания, ремонта автомобильной и другой техники, торговли и общественного питания;

– рост благополучия населения путем дифференцированного подхода к организации и размещению производительных сил в населенных пунктах, находящихся на пересечении горных и предгорных территорий, степей и равнин.

В условиях модернизации экономики основной задачей стратегии

Таблица 3.

**Направления стратегии социально-экономического развития  
Кашкадарьинской области**

№	Показатели	Темпы роста в 2009-2018 годах, (в %)		
		I вариант	II вариант	III вариант
1	Валовой региональный продукт (ВРП)	163	181	199
2	Объем промышленного производства	170	190	208
3	Объем сельскохозяйственного производства	145	154	163
4	Инвестиции	170	200	230
5	Розничный товарооборот	160	210	240
6	Услуги	175	230	260

Источник: рассчитано автором на основе данных управления статистики области и ЦСЭИ

комплексного развития области на долгосрочную перспективу является увеличение доходов и обеспечение эффективной занятости населения

По нашему мнению, целесообразно сформировать механизм осуществления стратегии развития Кашкадарьинской области по следующим взаимосвязанным направлениям:

- разработка новой и совершенствование действующей законодательной-правовой и нормативной базы;

- совершенствование структуры управления и регулирования на различных региональных уровнях, проведение основных институциональных реформ, связанных с перестройкой имущественных отношений, формированием многоукладной экономики, приватизацией и разгосударствлением;

- использование экономических методов регулирования для ускорения развития региона.

Основываясь на научно-исследовательских работах А.Г. Гранберга, М.К. Бандмана и других экономистов-ученых, считаем целесообразным широкое использование экономических регуляторов в качестве механизма

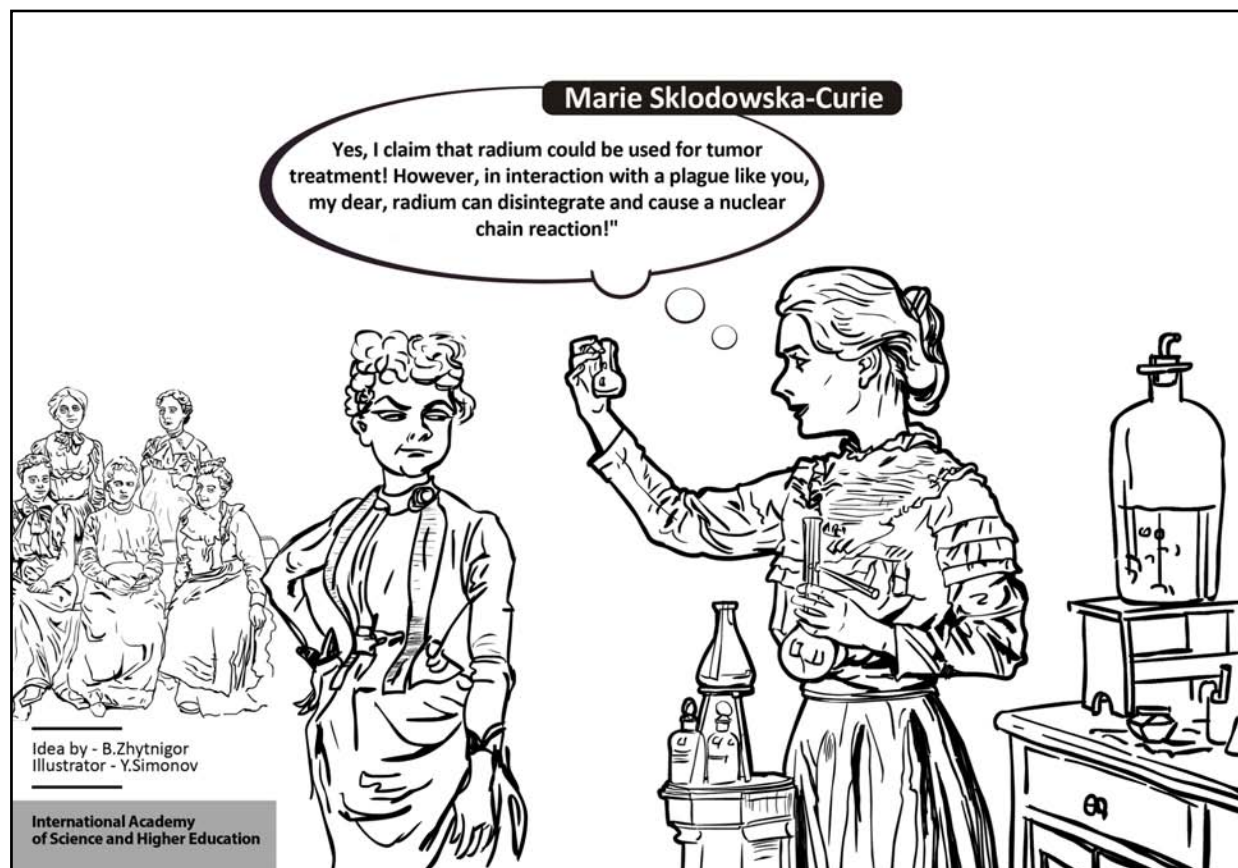
комплексного социально-экономического развития области [3].

Таким образом, предлагаемая долгосрочная стратегия комплексного развития Кашкадарьинской области разработана с учетом специфических особенностей региона. Данная стратегия предполагает эффективное использование природно-экономического потенциала области, а также, приведет к устойчивому и пропорциональному развитию всех отраслей и сфер. Подход к разработке стратегии социально-экономического развития Кашкадарьинской области по предлагаемому методу создаёт основу для устранения некоторых проблем и диспропорций в социально-экономической сфере регионов области, обеспечивает согласованность интересов региона и республики. При этом основное внимание будет уделено формированию рациональной структуры экономики с учетом существующих природно-экономических ресурсов, применению различных нетрадиционных методов при использовании местных ресурсов. Совершенствование экономического, организационного и правового механизмов осуществления

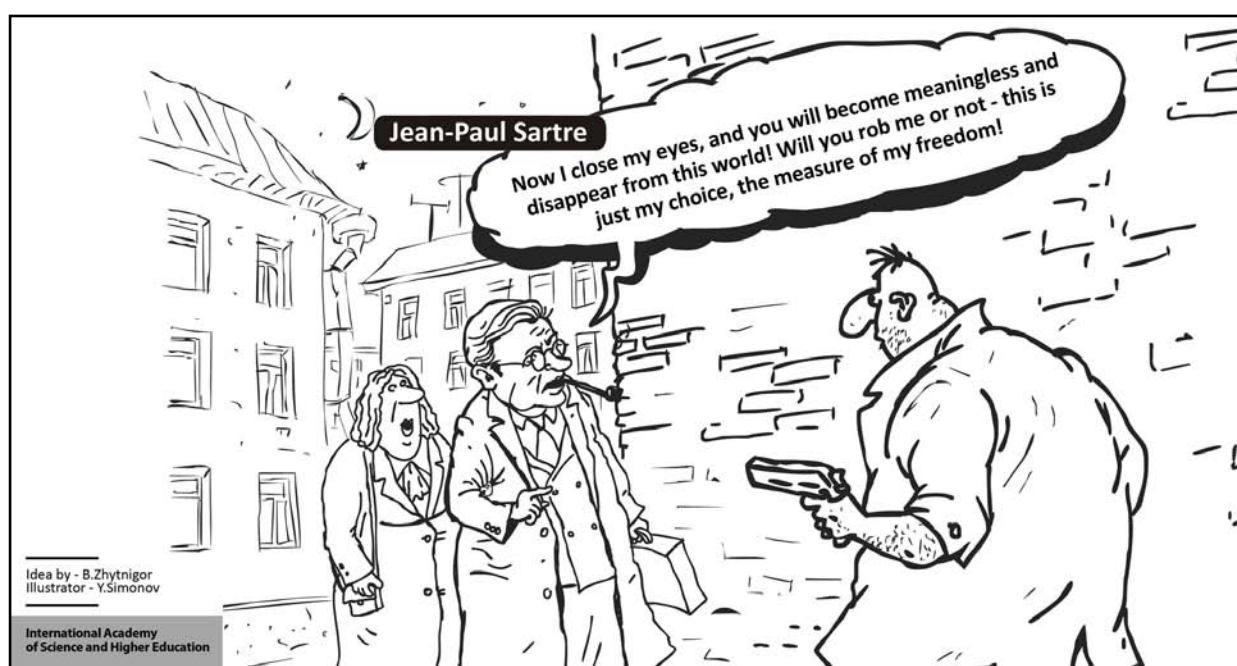
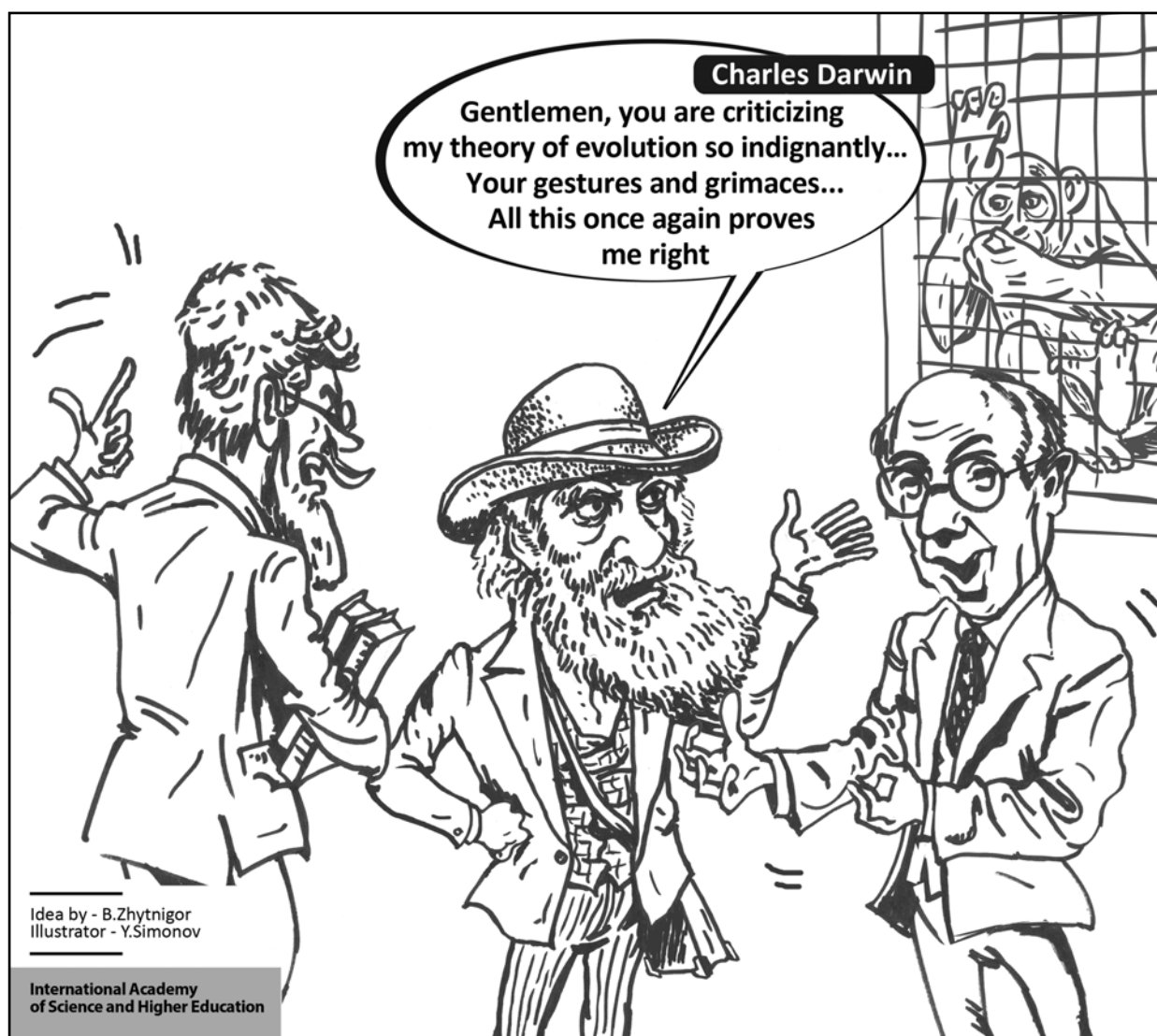
стратегии ускорит достижение сбалансированности между региональной и отраслевой структурой экономики, между реальным сектором и социальной сферой, ресурсным потенциалом, рынком труда. Это, в свою очередь, приведет к повышению уровня жизни населения путем развития производственных и других дополнительных отраслей.

## References:

1. Материалы статистического управления Кашкадарьинской области за 2000-2011гг
2. Ахмедов Т.М., Хасанжонов К.А., Хакимов Н.Х. Региональная экономика. – М.: Российская экономическая академия, 2006. 90с.
3. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. - М.: ГУВШЭ, 2003. 325с.
4. Садыков А.М. Основы регионального развития: теория, методология, практика. Т.: IQTISOD-MOLIYA, 2005.
5. Отчеты рабочей группы проекта «Устойчивое развитие доходов населения» ПРООН (UNDP)









# GISAP Championships and Conferences

## October - December 2013

Branch of science	Dates	Stage	Event name
<b>OCTOBER</b>			
Economics, Law and Management	10.10-15.10	III	The state, corporation and individual: correlation of rights, economic interests and ways of their realization
Culturology, sports and art history	10.10-15.10	III	Place of the cultural heritage, art and conception thinking in the modern information-oriented society
Historical and philosophical sciences	10.10-15.10	III	Yesterday-today-tomorrow: historical and philosophical comprehension as the basis of the scientific world view
<b>NOVEMBER</b>			
Biological, veterinary and agricultural sciences	14.11-20.11	III	Issues of conservation and reproduction of the consumed biological resources
Medicine and pharmaceutics	14.11-20.11	III	Medical and pharmacological resources and a healthy life-style as means of the quality and length of human life increasing
Philological Sciences	14.11-20.11	III	Language means of preservation and development of cultural values
Psychological Sciences	14.11-20.11	III	Development of modern psychology in a conditions of a permanent social crisis
<b>DECEMBER</b>			
Technical sciences, Construction, Architecture, Sociological, Political and Military Sciences	19.12-24.12	III	The necessity, admissibility and adequacy of measures for overcoming socio-political crises of modern society
Physics, Mathematics, Chemistry, Earth and Space Sciences	19.12-24.12	III	A particular case in conditions of limitlessness: Earth in the vast Universe



## GLOBAL INTERNATIONAL SCIENTIFIC ANALYTICAL PROJECT

Global international scientific analytical project under the auspices of the International Academy of Sciences and Higher Education (London, UK).

The project unites scientists from around the world with a purpose of advancing the international level of ideas, theories and concepts in all areas of scientific thought, as well as maintaining public interest to contemporary issues and achievements of academic science.

The project aims are achieved through carrying out the championships and conferences on scientific analytics, which take place several times a month online.

If you wish to take part in the project, please visit:  
<http://gisap.eu>  
 phone: +44 (20) 32899949 e-mail: [office@gisap.eu](mailto:office@gisap.eu)



**International Academy of Science and Higher Education (IASHE)**

1 Kings Avenue, London, N21 1PQ, United Kingdom

Phone: +442032899949

E-mail: [office@gisap.eu](mailto:office@gisap.eu)

Web: <http://gisap.eu>